



# **“NEEDSPACE”**

## **Parte I**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE  
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN - MBA**

**Alumno: Kimberly Chan Loo**

**Profesor Guía: Nicole Pinaud**

**Panamá, Mayo de 2019**

# TABLA DE CONTENIDO

---

Resumen Ejecutivo .....	4
I. Oportunidad de Negocio .....	5
II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes	7
A. Industria.....	7
B. Competidores .....	11
C. Clientes .....	12
III. Descripción de la Empresa y Propuesta de Valor	14
A. Modelo de Negocios .....	14
B. Descripción de la Empresa .....	15
C. Estrategia de Crecimiento o Escalamiento. Visión Global.	16
D. RSE y Sustentabilidad .....	17
IV. Plan de Marketing.....	20
A. Objetivos de Marketing .....	20
B. Estrategia de Producto / Servicio .....	21
C. Estrategia de Precio .....	22
D. Estrategia de Distribución .....	23
E. Estrategia de Comunicación y Ventas .....	24
F. Estimación de la Demanda y Proyecciones de Crecimiento Anual	24
G. Presupuesto de Marketing y Cronograma.	27
V. Plan de Operaciones .....	28
VI. Equipo del Proyecto.....	28
VII. Plan Financiero.....	29
VIII. Riesgos Críticos.....	30
IX. Propuesta Inversionista .....	31
X. Conclusiones .....	32

XI. Bibliografía y Fuentes .....	33
XII. Anexos .....	36
ANEXO 1 - Panamá como país.....	36
ANEXO 2 – Depósitos.....	37
ANEXO 3 - Población del Distrito de Panamá ...	39
ANEXO 4 - Población en el Distrito de Panamá y San Miguelito por Corregimiento	40
ANEXO 5 - Aviso de Operaciones en la Ciudad de Panamá	41
ANEXO 6 - Mapa con las áreas de ingresos mayoritarios en la Ciudad de Panamá	42
ANEXO 7 - Panamá, con crecimiento desigual .	43
ANEXO 8 - Tamaños de depósitos, precios y cargos de empresa de servicio de almacenamiento convencional .....	44
ANEXO 9 - Prototipo de Contenedor Plástico “Bin”	54
ANEXO 10 – Encuesta de Servicio de Almacenaje – Resultados	55
ANEXO 11 – Indicadores Sector Logístico .....	60
ANEXO 12 - Crecimiento del PIB Real por sector: 2017-2019	61
ANEXO 13 - Áreas de construcción 2016, 2017 y 2018 en Panamá	61
ANEXO 14 – Página Web .....	66
ANEXO 15 - Bonos del Tesoro de Estados Unidos al 21 de enero de 2019	67
ANEXO 16 - Country Default Spreads and Risk Premiums - (Aswath Damodaran)	68
ANEXO 17 - Betas by Sector - (Aswath Damodaran)	68
ANEXO 18 - Estimaciones y Proyecciones de la Población Total del País, por Sexo y Edad, Años 1950-2050.....	69
ANEXO 19 - Empresa social .....	70
ANEXO 20 - QR Code Sticker.....	72
ANEXO 21 – Esquema de Logística.....	73

## RESUMEN EJECUTIVO

---

NeedSpaces es una empresa social que está innovando a industria de almacenaje integral “on demand”. Su servicio simplifica la logística a sus clientes ya que se encarga de recoger los artículos, inventarlos y devolverlos cuando el cliente lo necesite, estos servicios agregados son de gran valor para los clientes, al poder acceder a la plataforma de manera fácil y sencilla a través de cualquier dispositivo móvil o recibir asesoría al llamar al “call center”. La facilidad de la plataforma, ayuda al cliente tener un inventario visual de sus artículos que tendrán un código y foto para su fácil reconocimiento y solicitud de devolución.

El aumento en los precios por m<sup>2</sup> de residencias, locales comerciales y oficinas en la ciudad de Panamá ha causado que aquellas nuevas propiedades sean con espacios más pequeños y con altos costos. Las alternativas que encuentran actualmente las empresas y familias son los mini depósitos, pero estas alternativas no satisfacen las necesidades que buscan los clientes como se puede observar en la encuesta realizada (Ver Anexo 10) en los que los usuarios buscan precios competitivos, comodidad y manejo de inventario. Esta necesidad que encontramos en las encuestas es el nicho que NeedSpace está enfocado ya que le brinda bienestar y le mejora la calidad de vida a sus clientes al regresarles parte del tiempo perdido que les dedican aquellos usuarios de las tradicionales minibodegas.

NeedSpace es una empresa altamente comprometida a la RSE, el cual su enfoque es mejorar la comunidad en a cuál son todos parte de ella a través de programas para superar la pobreza, mejorar la educación y el cuidado del medio ambiente unido a esto los valores de confidencialidad, integridad, honestidad, compromiso, trabajo en equipo, y respeto hacen de NeedSpace más que una empresa, sino una cultura que todos, sus clientes, colaboradores, proveedores se unen al beneficio de la comunidad.

Las fundadoras de NeedSpace lo integran Kimberly Chan y Angela Gómez, en sus ramas de ingeniería y leyes con banca logran como equipo una alta experiencia en administrar proyectos, finanzas, atención al cliente, gestión de equipos y habilidades gerenciales.

El análisis financiero de NeedSpace es atractivo ya que tiene una inversión inicial de \$106,200.00 en donde se financia un 60% por las fundadoras y un 40% por los inversionistas y en retorno da un VAN de \$226,500.00, utilizando una tasa de descuento de 28%, un TIR de 75% y un ROI de 213% utilizando una estructura de crecimiento altamente eficiente en sus operaciones.

## I. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

---

En un mundo cambiante, cada día se busca mayor facilidad y agilidad en los servicios, aunado a ello se puede mencionar que la comodidad es una de las características que más buscan las personas a la hora de contratar cualquier servicio.

Sobre la industria de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, se destaca que es una industria en auge, la cual reportó en 2017 un crecimiento del PIB Real de 10.1%. (Contraloría General de la República, 2017) (Ver Anexo 12).

Además, existe una deficiencia de espacios menores a 2.00 m<sup>2</sup> y una demanda de usuarios que están buscando este tamaño de espacios, identificado dos tendencias importantes en la ciudad de Panamá:

- 1) La reducción de los metros cuadrados de construcción en apartamentos y oficinas ha creado la necesidad de buscar opciones de almacenaje y optimización de espacios. Comparando los metros cuadrados de construcción realizados en 2018 vs. 2017, se ha disminuido un 48% para proyectos residenciales y no residenciales (Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá, 2018) (Ver Anexo 13) debido al alza en la mano de obra de la construcción (La Prensa, 2018) impactando a pequeños empresarios y hogares.
- 2) Brindar servicios un servicio integral con mayor comodidad para los clientes.

Actualmente, las bodegas o mini depósitos funcionan con el sistema tradicional de almacenaje donde el cliente alquila mensualmente un depósito de metraje preestablecido, donde al cliente después de todo el trámite de cotizar y firmar un contrato donde se le cobra un mes de depósito y cargos administrativos le toca ir a la bodega con su vehículo, manejar con el tráfico pesado para llegar a la bodega, descargar sus artículos, guardar los artículos y manejar de regreso. Sin contemplar cuando necesite regresar a buscar algún artículo y repetir todo el proceso anterior. El precio más bajo del mercado es un depósito de 2.5m<sup>2</sup> de \$30.00 mensual (Bodega America, 2019) (Ver Anexo 8), más depósito de garantía y protección de bienes, dando un total de pago en el primer mes de \$71.20 con compromiso de 12 meses.

Un servicio de almacenamiento integral como NeedSpace se necesita en Panamá tanto para personas naturales como para empresas y sin duda, para cada segmento tiene características que lo hacen atractivo, como las que se mencionan a continuación:

- **Personas naturales:** En la encuesta de servicio de NeedSpace, las personas naturales indicaron que no utilizaban un servicio de almacenamiento debido a su precio competitivo, comodidad y que se le olvidaban las cosas que habían guardado, es decir que NeedSpace le brindaría solución

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

al 70% de las razones por las que los usuarios no usan un servicio de almacenamiento. (Anexo 10 - "Razones por las que no lo uso"). Con respecto a las observaciones de los encuestados se plantea, tener un costo más bajo al del mercado, acercar el servicio al cliente e incorporar plataforma de inventario digital, entre los posibles usos se pueden mencionar: decoraciones festivas (14%), ropa (12%), mudanza (12%), instrumentos musicales (11%), entre otros. (Anexo 10 - Que tipo de cosas guardarías en un depósito).

- **Empresas:** El servicio empresarial está dirigido a comercios que quieran guardar sus registros contables, inventario, materiales, muebles por mudanza, entre otros. Este servicio les puede permitir manejar mejor la logística de sus productos y seguridad del inventario. La reducción de los metros cuadrados de los locales comerciales y oficinas dan como resultado que los comercios utilicen sus espacios principalmente para la venta y servicio al cliente.

NeedSpace tiene un enfoque inicial de 60% a personas naturales y 40% a empresas. Ya que en primera instancia es más fácil darse a conocer a nivel personal y luego poco a poco ganar la confianza y la recomendación de sus usuarios para incrementar las ventas. Por su naturaleza de negocio, las empresas alquilarían más espacio aumentando la proporción a mediano plazo (5 años) de 40% personas naturales y 60% empresas.

Para calcular el tamaño de mercado del segmento de cliente "persona natural", se seleccionaron los distritos de Panamá y San Miguelito, para luego identificar los corregimientos con un índice de pobreza menor a 10% según el último censo (INEC y MEF, 2010), los cuales en el Distrito de Panamá son Bella Vista, San Francisco, Betania, Pueblo Nuevo, Parque Lefevre, La Exposición, Juan Díaz, Ancón, Río Abajo y San Felipe, y en el Distrito de San Miguelito los corregimientos de Rufina Alfaro, José Domingo Espinar y Omar Torrijos.

Estos corregimientos según el censo 2010 reportan una población de 479,211. Con esta información y de acuerdo con la densidad, número de personas por hogar y porcentaje mínimo determinado se identificaron 21,537 clientes que representan ingresos anuales por \$5,168,868.00 (INEC y MEF, 2010) (Anexo No. 4).

Con respecto a las empresas, desde el 2007 al 2018 han iniciado operaciones 95,456 nuevas empresas (Panamá Emprende, 2007-2018), si de ellas se toma un mínimo de 10% el tamaño de mercado en empresas sería de \$2,280,000.00 (Anexo 5).

## II. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES, CLIENTES

### A. Industria

#### Industria de Almacenaje: Su Evolución y Tendencias

Panamá está creciendo debido a su ubicación geográfica, y la logística es un sector pujante en la economía panameña que cada año va en aumento (APEDE, 2016) (Contraloría General de la República, 2017) (Anexo 11), principalmente por el Canal de Panamá. El servicio que brinda el Canal de Panamá, junto con los servicios financieros y aéreos impulsaron un crecimiento de 5.4% en el PIB Real (El Economista, 2018).

Dentro de esta industria de bodegas o almacenajes, existe un nicho, pensado más para la población panameña y pequeñas empresas ya que actualmente la mayoría de las bodegas son para uso industrial. Actualmente existe una alta demanda de espacios pequeños de almacenaje, esto debido a que son más accesibles para los clientes y porque las edificaciones (residenciales y comerciales) cada día tienen menor área de construcción (CAPAC EXPO HABITAT, 2013) (CAPAC EXPO HABITAT, 2016) (CAPAC EXPO HABITAT, 2018).

La industria de almacenaje bajo demanda o a la medida del cliente es algo nuevo en la industria de almacenaje. La tecnología ha ayudado a bajar costos de sistemas de inventario y lograr un servicio más personalizado que va orientado a la necesidad del cliente.

#### Análisis PESTLE

- Políticos y Legales: En Panamá existe la ley 32 de 1927 sobre las sociedades anónimas (Ley No. 32 Gaceta Oficial) que norma la constitución de sociedades anónimas con acciones comunes en la República de Panamá, las cuales luego de terminar su proceso de notaría, registro público y emisión de aviso de operaciones pueden empezar a operar dentro del país. Se puede mencionar que existen instituciones del gobierno que incentiva la creación de nuevos emprendimientos como lo es la Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SENACYT, 2019), que anualmente lanza convocatorias otorgando capital para emprendimientos.

La regulación que norma la actividad de almacenaje es la Ley 6 de 1961 de 19 de enero de 1961 relativa a Almacenajes y Depósitos para el almacenamiento de productos nacionales, ajenos y protección de los intereses de los depositantes (Ley 6 Gaceta Oficial).

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

- **Económicos:** En 2017 la economía panameña reportó un crecimiento del PIB de 5.4% (El Economista, 2018) y específicamente en el sector de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones un crecimiento del PIB Real de 10.1% (Contraloría General de la República, 2017), donde se encuentra NeedSpace.

Panamá tiene calificación de BBB (Fitch's Ratings y Standard & Poor's) y Baa1 (Moody's) (Country Economy, 2019), siendo así catalogado como un país con grado de inversión, lo que pudiese atraer a inversionistas extranjeros atraídos por la ubicación estratégica del país que al establecerse en Panamá pueden ser futuros clientes empresariales.

- **Sociales:** A junio 2016 el Instituto Nacional de Estadística (INEC, 2016) estima que en Panamá habitan 4,037,043 personas, de las cuales 50.2% son del sexo masculino y 49.8% del femenino, siendo así muy equilibrado el número de hombres y mujeres en el país. Desde el 2007 al 2018 han iniciado operaciones 95,456 nuevas empresas. La población de Panamá tiene una tendencia en crecimiento, pero esta tasa de crecimiento ha ido disminuyendo, al igual que la fecundidad de la población, el aumento en la esperanza de vida ha aumentado según INEC (Ver Anexo 18).

Como empresa, existe la tendencia de que la empresa sea una empresa social (Deloitte, 2018) (Ver Anexo 19). En donde su enfoque no sea únicamente generar retorno, sino que sea una organización que influya positivamente en la sociedad.

- **Tecnológicos:** En los últimos años ha aumentado la penetración del servicio de telefonía móvil, uso de redes sociales y aplicaciones, al igual que los modelos de negocio e-commerce, por lo que abrir un canal de ventas por aplicación móvil para el servicio de almacenaje tendría buena aceptación.
- **Ambientales:** No se identifican factores ambientales que afecten o incentiven el negocio. Vinculado a la actividad de NeedSpace están arraigados programas de reciclaje y cuidado del medio ambiente que buscan concientizar sobre el cuidado del medio ambiente.

### Análisis Porter de las Cinco Fuerzas

- **Nuevos entrantes:** en general la industria del almacenamiento está en crecimiento, como lo indican los reportes de la Contraloría General de la República de Panamá, (Contraloría General de la República, 2017) (Anexo 7) es decir que existen probabilidades de que ingresen nuevos competidores para suplir la demanda de clientes. Actualmente no se identifican barreras de entrada relacionadas a aspectos regulatorios de la industria ya que



# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

los requisitos para operar como empresa de almacenaje son tener un capital pagado de \$25,000.00 y póliza de seguro contra todos los riesgos asegurables que se relacionen con el almacenaje de bienes ajenos y contra los riesgos de incendio y pérdidas causados por delito contra la propiedad.

Con respecto a la inversión inicial para ejecutar el proyecto se requiere tener recursos suficientes como para pagar el alquiler de las bodegas, remodelación de las bodegas, sistema de seguridad, soporte de tecnología informática, flota de camiones, paneles y motos, servicios básicos (luz, agua, control de clima, telefonía), salarios y mercadeo.

Cualquier empresa que tenga capital suficiente y personal calificado para manejar la operación puede entrar a competir en esta industria por lo que se considera que las barreras de entrada son medio-bajas.

- Proveedores: Tomando en consideración que las instalaciones de NeedSpace son alquiladas, existe poder de negociación bajo por parte de los dueños de bodegas de alquiler (proveedor), al poder negociar un contrato de arrendamiento favorable y a largo plazo para la empresa producto de la sobreoferta de bodegas en Panamá.

Con respecto a los proveedores de mobiliario, soporte técnico y seguridad, el mismo es bajo al existir muchas empresas capaces de brindar el servicio con precios accesibles.

Proveedores con un nivel de negociación bajo hacen que su respectiva industria sea más competitiva, ya el cliente tiene muchas opciones para comparar servicio, calidad y precio.

- Clientes: el poder de negociación de los clientes persona natural es bajo, en esta industria los clientes generalmente no pueden negociar condiciones toda vez el servicio es un contrato de adhesión sin embargo en el caso de las empresas el mismo es medio al poder representar un mayor volumen de almacenamiento acompañado de una negociación de condiciones más flexibles. La población activa tiene la tendencia de utilizar el smartphone como su principal herramienta de comunicación y están más dispuestos a utilizar aplicaciones y servicios a través de plataformas tecnológicas. Existe una barrera con clientes poco diestros con la tecnología (dispositivo móvil o computadora), y por eso también se brinda el servicio por teléfono, de manera que todos puedan utilizar los servicios.

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

Los clientes tienen el poder de elegir qué empresa utilizar para satisfacer su necesidad de más espacio, usualmente estos periodos de alquileres son rotativos y de periodos cortos (menores a un año).

El impacto que tienen en la industria los clientes es alto ya que, al finalizar el servicio, un cliente insatisfecho puede migrar a otra empresa.

- Productos Sustitutos: los almacenajes convencionales, aquellas bodegas en las que el cliente va a guardar sus artículos, son un producto sustituto, sin embargo, estas bodegas ofrecen una limitada gama de servicios que se concentran en sitio tales como salas de reuniones y Wifi, a diferencia de NeedSpace, quienes proveen diversos servicios al cliente desde el momento en que le solicitan ir a su casa para entregar los contenedores plásticos “bins” (Anexo No. 9) para guardar los artículos hasta que se los devuelve el día que los solicite. NeedSpace es un servicio más completo, que le evita al cliente pasar por las diferentes incomodidades que tienen actualmente sus bodegas convencionales.
- Rivalidad de la industria: no se identifican en Panamá empresas que brinden los servicios de NeedSpace, sin embargo, dentro de Panamá existen empresas con la capacidad de implementar el servicio, pero están enfocadas al servicio de logística hacia el exterior o almacenajes tradicionales cuyo enfoque es arrendar el espacio a empresas y personas, con estas características se identifica que la rivalidad de la industria es alta. La ventaja competitiva de NeedSpace son los servicios adicionales de transporte e inventario y para ello ofrecer un servicio de calidad es primordial, además de mantener un equipo actualizado en las tendencias de mercado de almacenajes.

Como conclusión del análisis de Porter, dentro del contexto local panameño, se evidencia barreras de entrada media-baja debido a que la ley de almacenamiento no tiene muchas regulaciones y los requisitos para las bodegas se pueden cumplir con cierto nivel de organización en la operación.

La inversión en mejoras, equipos y capital de trabajo es elevada, por otro lado, la barrera de salida es baja tomando en consideración que los activos son altamente líquidos.

A pesar de existir sustitutos el cliente no podría encontrar otro proveedor de servicio con todas las características brindadas por NeedSpace como transporte, asesoría, agilidad, plataforma tecnológica, precio y comodidad.

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

Se debe ejecutar una estrategia de captación de clientes agresiva toda vez que existen empresas capaces de desarrollar estrategias comerciales similares a corto plazo, por lo que posicionarse como empresa líder del servicio de almacenamiento integral de forma rápida (menor a 1 año) es de suma importancia.

### B. Competidores

En la industria de almacenaje existen varios competidores, tales como los depósitos, mini depósitos, locales comerciales, ofi-bodegas, bodegas, de los competidores descritos con anterioridad el más parecido a NeedSpace es la industria de mini-depósitos con espacios de hasta 25m<sup>2</sup> aproximadamente.

De acuerdo con el tipo de cliente, es decir persona natural o empresa se pueden dividir los competidores de NeedSpace.

- Personas naturales: requieren espacios más pequeños de hasta 25m<sup>2</sup>, de corto plazo y con precio accesible, razón por la cual el competidor directo es el mini depósito.
- Empresas: buscan lugares de almacenamiento dependiendo de su actividad comercial, espacio y precio, razón por la cual pueden evaluar al mini-depósito, ofi-bodega, bodegas y locales comerciales.

TIPO DE CLIENTE	Personas Empresas	Empresas	Empresas	Empresas
COMPETIDORES	Mini Depósitos	Ofi-bodegas	Bodegas	Locales comerciales
DESCRIPCIÓN	Espacios de menos de 25m <sup>2</sup> , en ubicaciones dentro de la ciudad.	Espacios de oficina y bodega para empresas con 300m <sup>2</sup> a 500m <sup>2</sup> , en periferias de la ciudad y dentro de la ciudad.	Bodegas de 400m <sup>2</sup> en adelante, en periferias de la ciudad.	Locales comerciales en ubicaciones dentro de la ciudad.
1	Almacenajes Minidepósitos	Panama Viejo Business Business Center	Tocumen Logistic Center	Bella Vista
2	Storage Panamá	Parque industrial Las Américas	Zona Libre de Colón	Juan Diaz
3	Redbox	Tocumen Storage Complex	Panamá Pacífico	Centros comerciales (Multiplaza, Altaplaza, Metromall, Towncenter, El Dorado)
4	iStorage	Ofibodegas Megacentro	Parque industrial de Costa del Este	Parque Lefevre

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

5	MegaStorage	Ofibodegas Centenario	Parque	Parque Logístico Panamá	San Francisco
6	Prestige Storage	Ofibodegas de Panamá (Tocumen)		Parque Logístico Vacamonte	Bethania
7	Depósitos de Panamá	de Ofibodegas Milla 8		Parque Sur	Ancón
8	Supreme Storage	Ofidepósitos Tocumen II		Centro Logístico Dos Caminos	San Felipe
9	Bodegas América	Tocumen Office Storage		Centro Logístico Llano Bonito	Pueblo Nuevo

Cuadro 1 – Competidores Según Tipo de Cliente | Fuente: elaboración propia

## C. Clientes

Los clientes de NeedSpace son segmentados de la siguiente manera:

- Personas naturales: necesitan bodega para uso personal, con una o varias de las siguientes características:
  - Limitadas en tiempo
  - Les incomoda el tráfico
  - En proceso de mudanza o remodelación
  - Viajan con mucha frecuencia
  - Desean extender su closet
  - Requieren espacio para guardar decoraciones de navidad, artículos de viaje, artículos de deporte, instrumentos musicales, libros, artículos de cocina, artículos de gimnasio, atuendos especiales, artículos de bebé, artículos de playa o piscina
  - Desean donar artículos para en buen estado a ONGs o reciclar.

La manera que este segmento conserva sus artículos es:

- Acumulan de objetos sin orden específico.
- En casa de amigos o familia.
- Alquiler de mini depósito

De la manera actual, ninguno de estos mini depósitos, ni el apoyo de un amigo o familiar logra satisfacer la incomodidad que tienen, tales como el tranque, el saber dónde están sus objetos específicamente e independencia.

Para determinar el valor del tamaño del mercado de los clientes de tipo persona natural se han analizado 13 corregimientos del censo del año 2010. Estos corregimientos reportan una

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

población de 479,211, y en base a la densidad, número de personas por hogar y porcentaje mínimo determinado (Anexo No. 4), han identificado 21,537 clientes, que representan un mercado de \$5,168,868.00 anual. Los clientes que más rápido van a adaptarse a la modernización del servicio de bodega son los millennials, a quienes entre más fácil y cómodo le sea un servicio, mejor para ellos. Las redes sociales darán el primer acercamiento con la empresa, pero el servicio y calidad será la clave para la recomendación de los mismos usuarios a nuevos usuarios.

- Empresas: son clientes fin de uso comercial o empresarial
  - Valoran el tiempo de su personal
  - Empresarios que vienen a Panamá frecuentemente.
  - Necesitan más espacio
  - En proceso de mudanza o remodelación
  - Necesitan un control de inventario de sus artículos
  - Empresas conscientes de los costos. Le agrada pagar por lo que en realidad utilizan, pueden ir aumentando el alquiler por espacio adicional que usan.
  - Desean donar artículos a ONGs.








Con respecto a las empresas, desde el 2007 al 2018 han iniciado operaciones 95,456 nuevas empresas, con un 10% el tamaño del mercado de empresas sería de \$2,280,000.00 (Anexo 5). Las empresas son un segmento de cliente que cuyo crecimiento puede ser exponencial, pero para lograr esto se debe conseguir la confianza de las empresas y romper el paradigma inicial de un servicio de bodega moderno. Existe oportunidad para realizar alianzas con las empresas como por ejemplo los supermercados tercerizan los servicios de manejo de cuarto fríos.

El enfoque inicial para el segmento de empresas es crear alianzas con aquellas que estén abiertas a nuevas maneras de realizar sus procesos. Tercerizar el servicio de bodega les crea ahorros a aquellas empresas que están ubicadas en el centro de la ciudad ya que necesitan de dicha ubicación para las ventas con sus clientes. El costo de estar en ubicaciones 'prime' o de alto tráfico es muy alto pero necesario para empresas que necesitan esa visibilidad. Este alto costo hace que cada metro cuadrado sea utilizado principalmente para la operación de la empresa. NeedSpace solucionaría la necesidad de ese espacio adicional a un precio competitivo de manera eficiente creando ahorros para la compañía. Las nuevas PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) que tienen limitaciones de espacio son las que más necesitan este servicio, ya que las empresas más grandes y con mayor tiempo operando ya cuentan con un local más grande, propio y/o bodegas.

## III. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR

### A. Modelo de Negocios

Para la descripción del modelo de negocios se utilizó el “Business Model Canvas” que se encuentra a continuación:

<p><b>Key Partners</b> </p> <p>Software sincronizado de inventario con plataforma digital.</p> <p>Servicio de seguridad y monitoreo.</p> <p>Proveedor de contenedores plásticos para almacenamiento</p>	<p><b>Key Activities</b> </p> <p>Sistema de pick up and delivery.</p> <p>Administración de espacio en bodega.</p>	<p><b>Value Proposition</b> </p> <p>Brindamos a nuestros clientes una experiencia innovadora y personalizada de almacenaje de manera segura y confiable en los corregimientos indicados, donde nos encargamos de recoger sus artículos, inventariarlos y devolvérselos en un período no mayor a 48 horas.</p> <p>NeedSpace es una empresa social donde su valor es ser parte de la comunidad. Con ese propósito brinda un servicio de ruta solidaria (donaciones con ONGs) NeedStuff Market y Recycle to go en donde se comparten valores de responsabilidad social.</p>	<p><b>Customer Relationships</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Asistencia personal al cliente al recoger, inventariar y devolver sus artículos.</li> <li>Para programar citas se realiza de manera automatizada a través del portal o vía telefónica.</li> </ul>	<p><b>Customer Segments</b> </p> <p>Personas naturales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hombres y mujeres</li> <li>18 a 70 años de edad</li> <li>Clase media a alta</li> <li>Con necesidad de almacenamiento</li> <li>Con acceso a internet</li> <li>Propietario, inquilino, o trabaja en los corregimientos de Ancón, Betania, Calidonia, Juan Díaz, Parque Lefevre, Pueblo Nuevo, Río Abajo, San Felipe, San Francisco, Rufina Alfaro, Omar Torrijos, José Domingo Espinar.</li> </ul> <p>Empresas: Principalmente PYMES que necesiten mayor espacio ubicadas en los corregimientos mencionados anteriormente que necesiten mayor espacio de almacenamiento.</p>
<p><b>Cost Structure</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alquiler de bodega (14%)</li> <li>Transporte (4%)</li> <li>Personal (48%)</li> <li>Gastos de Servicios (17%) (agua, luz, teléfono, limpieza, data, gps)</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>Contenedores plásticos (6%)</li> <li>Seguridad (3%)</li> <li>Seguros (1%)</li> <li>Plataforma con su sistema de inventario (3%)</li> </ul>		<p><b>Revenue Streams</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pagos mensuales, trimestrales, anuales de servicio de almacenaje (98%)</li> <li>Delivery adicionales (2%)</li> <li>Delivery en áreas fuera de la ciudad de Panamá</li> </ul>		

Cuadro 2 – Business Model Canvas | Fuente: elaboración propia

## B. Descripción de la Empresa

NeedSpace brinda a sus clientes una experiencia innovadora de almacenaje, dando un servicio completo y personalizado, se encarga de recoger, inventariar, guardar y devolver los artículos del cliente de acuerdo con sus necesidades.

### MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS Y VALORES

- **MISIÓN:** Mejorar la calidad de vida de sus clientes, poniendo a su disposición un servicio de almacenamiento integral, que se encargue de recoger, inventariar, guardar y devolver los artículos de los clientes, solucionando así los problemas de espacio o inventario en hogares y empresas.
- **VISIÓN:** Empresa de servicios de almacenamiento integral líder en la región, comprometida con brindar un servicio a un precio justo, comodidad y bienestar a sus clientes, colaboradores, proveedores y comunidad.
- **OBJETIVOS:** El objetivo general de la empresa es maximizar los beneficios de la empresa mejorando el proceso de logística de recoger, inventariar, guardar y entregar al cliente sus pertenencias.
  - Optimizar la capacidad de la bodega según tipo de artículo (contenedores plásticos “bins” o artículos grandes). Exceptuando cuando sea de mudanza, que se ordenará por cliente para que en el retiro todo se encuentre en un espacio específico.
  - Servicio al cliente amigable y de confianza.
  - Garantizar que los bienes recibidos sean guardados y custodiados de manera óptima y segura.

### VALORES CORPORATIVOS:

- Confidencialidad
- Seguridad
- Integridad
- Honestidad
- Compromiso
- Responsabilidad Social
- Trabajo en equipo
- Respeto

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

### CAPACIDAD DE LA EMPRESA

El servicio de almacenamiento a la medida se caracteriza por ser un servicio personalizado en donde le brinda comodidad al cliente. NeedSpace tiene la capacidad y los recursos para poder lograr la propuesta de valor, desde sus fundadoras, ambas profesionales, en sus ramas de leyes e ingeniería. Los accionistas cuentan con alta experiencia en operaciones y administración, algo fundamental para este plan de negocio.

### VENTAJAS COMPETITIVAS

#### ANÁLISIS VRIO

Se utilizó la herramienta VRIO para permitir el análisis de los recursos estratégicos de la empresa y así poder definir las ventajas competitivas de la empresa.

RECURSOS	V	R	I	O	IMPLICACIÓN ESTRATÉGICA
Experiencia / Know-How	SI	SI	NO	SI	VENTAJA COMPETITIVA TEMPORAL
Personal capacitado	SI	NO	NO	SI	PARIDAD COMPETITIVA
Plataforma tecnológica	SI	NO	NO	SI	PARIDAD COMPETITIVA
Bodega de almacenamiento con sus estanterías rotuladas	SI	NO	NO	SI	PARIDAD COMPETITIVA
Identificación de Bins y Artículos Grandes	SI	NO	NO	SI	PARIDAD COMPETITIVA
Experiencia del servicio	SI	SI	NO	SI	VENTAJA COMPETITIVA TEMPORAL
Base de Datos del Clientes	SI	NO	NO	NO	PARIDAD COMPETITIVA
Reconocimiento de marca	SI	NO	NO	SI	VENTAJA COMPETITIVA TEMPORAL

V = Valor

R = Raro o Escaso

I = Inimitable

O = Organización

Cuadro 3 – VRIO | Fuente: elaboración propia

Al ser la primera empresa de almacenamiento que rompe con el modelo tradicional se logra una ventaja competitiva temporal y crear un reconocimiento de marca que pueda liderar en la región. Las ventajas competitivas en la industria se basarían en el Know-How y la diferencia en la experiencia del servicio ya que es algo innovador en la región.

### C. Estrategia de Crecimiento o Escalamiento. Visión Global.

NeedSpace es un servicio innovador en la industria de almacenaje y se puede ir escalando al resto de la ciudad de Panamá acompañando el crecimiento de esta.

En la primera fase el crecimiento natural exigirá ser un servicio de personalizado de contenedores (“bins”) de tamaños estandarizados, hasta ser un servicio de almacenamiento, con control de



# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

inventario para pequeñas empresas. Otro segmento que también entraría NeedSpace sería el servicio de mudanza, ya que es una extensión de lo que ya se está realizando dentro de la empresa (retirar, inventariar, guardar y entregar las pertenencias de los clientes).

También para el año 3 se ofrecerá servicios de entrega al resto del país, con un costo adicional.

La estrategia para el año 5 es expandir a otras ciudades de la región que tienen altos costos de vivienda y de oficina.

## D. RSE y Sustentabilidad

NeedSpace es una empresa que tiene un alto compromiso social, su estrategia de responsabilidad empresarial se basa en dos principios:

1. Sharing is caring (compartimos porque nos importas): en las casas naturalmente se suelen acumular objetos, ropa, libros, etc., y muchas de esas cosas pueden transformar la vida de otras personas en la comunidad.
2. One world one heart (un solo mundo un solo corazón): existe un solo planeta tierra y día tras día se experimentan los cambios climáticos. Comprometidos con el ambiente, NeedSpace busca reducir la huella de carbono, creando dentro de la empresa una cultura de solidaridad ambiental, la cual es incorporada en todos los procesos de la empresa, desde reutilizar los “bins” hasta buscar la eficiencia en las rutas de retiro y entrega, cada acción hacia la dirección correcta cuenta.

Partiendo de estos dos principios, han generado las siguientes iniciativas:

- Ruta solidaria: un programa de solidaridad comunitaria paralelo a la logística de recoger o devolver artículos, que consiste en que el cliente puede entregar artículos en buen estado que no necesite, para que NeedSpace se encargue de colocarlos en alianza con ONGs locales que trabajen en temas de pobreza, medio ambiente o educación.
- Reciclaje-to-go: programa de reciclaje enfocado en recoger papel y cartón para reciclar, al momento que se vaya a recoger o devolver artículos al cliente.
- Se un NeedSpacer: un NeedSpacer es una persona con conciencia social que cuida el medio ambiente y le importa su comunidad, es importante no solo brindar un servicio de almacenamiento, sino crear conciencia dentro de los clientes de los problemas que existen en la sociedad y del gran aporte que puede hacer todos los días para la construcción de un mundo mejor, sostenible y solidario.

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

- NeedStuff Market: mercadito de pulgas mensual en el cual 12 personas u ONGs pueden vender a precio módico artículos en buen estado que no necesiten:
  - Stand ONGS: a favor de ella 100% de las ventas realizados durante el evento.
  - Cualquier otro stand: a favor del stand el 50% de las ventas, el otro 50% será a favor de NeedSpace para proyectos sociales.
- NeedStuff Market Online: dentro de la plataforma de NeedSpace se colocará por el plazo de 1 mes artículos que deseen vender los clientes a precios módicos, el 50% de los ingresos serán a favor del vendedor, el otro 50% será a favor de NeedSpace para proyectos sociales.

Tomando en consideración todas las iniciativas de responsabilidad social empresarial que fomenta NeedSpace, la empresa identifica al segmento ONGs (fundaciones/asociaciones sin fines de lucro) como uno de sus grupos de interés para la generación de impacto positivo en la sociedad, principalmente para la superación de la pobreza, calidad de la educación y cuidado del medio ambiente.

Actualmente en Panamá existen varias ONGs en esta temática, como las siguientes:

- Pobreza: TECHO, Casa Esperanza, Nutrehogar, Calicanto
- Educación: Proed, Enseña x Panamá
- Medio ambiente: Ecocreando, Tortuguías, Arvita

### **Impacto Económico**

NeedSpace es una empresa que crea un impacto económico, ya que es una empresa que genera empleos, contribuye al PIB del país y paga sus impuestos.

### **Impacto Medio Ambiental**

NeedSpace tiene una cultura de sustentabilidad, principalmente las 3 R's de la sustentabilidad: reducir, reutilizar y reciclar. La empresa te ayuda a reutilizar tus artículos. El beneficio de la plataforma es tener visualmente los artículos. Esto ayuda a ser consciente de qué artículos se utilizan y cuáles no. Aquellos que no son utilizados, son mejor reutilizados por otros, lo cual la empresa lo hace fácil al poder donarlo directo a ONGs o usar la NeedStuff Market para venderlo.

Adicionalmente, dentro de sus prácticas laborales, se promueve la reducción del uso de papel, plástico y la reutilización de sus activos así minimizando la huella de carbono de la comunidad.

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## *Plan de Negocios*

### **Impacto Social**

- *Colaboradores:*

Los colaboradores van a ser capacitados en dar un excelente servicio al cliente y aprender la cultura y valores de la NeedSpace. Ya que los colaboradores son la imagen representando la empresa y es importante que esta sea una acorde a la misión de la empresa. Estas capacitaciones quedan para el mismo colaborador, mejorando su formación como persona y como profesional.

Dentro de la empresa se fomenta el voluntariado corporativo y la constante reflexión sobre el impacto de los programas de RSE.

- *Clientes:*

Los clientes van a tener una mejor calidad de vida ya que tienen más espacio que pueden aprovechar para utilizarlo para actividades que generen mayor valor (personal o profesional) y al tercerizar el servicio con NeedSpace tienen ahorros en tiempo. Los clientes se pueden alinear con la cultura y valores de la empresa en donde pueden participar en los programas de RSE y ser parte de la cultura de sustentabilidad al reducir, reutilizar y reciclar, participando al donar artículos a ONGs locales o vender sus artículos en el NeedStuff Market y recuperar algo de lo invertido.

## IV. PLAN DE MARKETING

### A. Objetivos de Marketing

OBJETIVO	CAPTACIÓN DE CLIENTES
OBJETIVOS S.M.A.R.T.	Captar 500 clientes nuevos los primeros 12 meses del año, realizando alianzas con PYMES, participación en ferias y convenciones en la ciudad de Panamá para dar a conocer el servicio de NeedSpace
ESPECÍFICO	Captar 500 clientes nuevos
MEDIBLE	A razón de 40 clientes mensuales
ALCANZABLE	Dar a conocer el servicio de NeedSpace en la Ciudad de Panamá
REALISTA	Realizando alianzas con PYMES, participación en ferias y convenciones.
BASADA EN TIEMPO	12 meses

Cuadro 4 – Marketing: Captación de Clientes | Fuente: elaboración propia

OBJETIVO	POSICIONAMIENTO
OBJETIVOS S.M.A.R.T.	Posicionar a NeedSpace dentro del mercado como servicio de almacenaje “on demand” de calidad y confiabilidad, durante los primeros 2 años, aumentando cada mes un 15% mensual el número de seguidores en redes sociales a través de publicidad en redes y eventos para dar a conocer los servicios y cultura de la empresa.
ESPECÍFICO	Posicionar a NeedSpace dentro del mercado como servicio de almacenaje “on demand” de calidad y confiabilidad
MEDIBLE	Aumentar cada mes un 15% mensual el número de seguidores en redes sociales
ALCANZABLE	Para dar a conocer los servicios y cultura de la empresa.
REALISTA	A través de publicidad en redes y eventos
BASADA EN TIEMPO	Durante los primeros dos años

Cuadro 5 – Marketing: Posicionamiento | Fuente: elaboración propia

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

### Estrategia de Segmentación

La estrategia de segmentación se ha realizado en base a las siguientes variables:

- **Geográfica:** se determinaron 13 corregimientos del Distrito de Panamá y San Miguelito, identificando aquellos con mayor población y el menor porcentaje de pobreza, toda vez que los residentes poseen la capacidad adquisitiva para pagar por el servicio.
- **Demográfica:** hombres y mujeres de 18 hasta los 70 años.
- **Psicográfica:** en su mayoría profesionales, empresarios, recién casados o madres de familia, que buscan comodidad o están limitados de tiempo por su trabajo, hijos o actividades otras.
- **Socioeconómicos:** familias con ingresos familiares iguales o superiores a \$3,000.00 (Ver Anexo 3 y 6)
- **Empresas:** comercios que busquen mayor rentabilidad en su operación, tercerizando parte de su almacenamiento o el mayor aprovechamiento de los metros cuadrados de su local donde se desarrolla su actividad principal.

### B. Estrategia de Producto / Servicio

La estrategia del servicio es diferenciadora en la industria de almacenaje. El valor de NeedSpace está en brindar servicios innovadores tales como buscar los objetos, inventariar y devolver sujeto a la necesidad del cliente, solicitado a través de la aplicación móvil, página web (Ver Anexo 14) o teléfono.

El concepto principal del servicio brindado por NeedSpace es que el cliente pague por los metros cuadrados que utiliza, toda vez que en un mini depósito convencional los clientes pueden estar sub-utilizando los metros cuadrados pagados.

Por otra parte, está el concepto de los contenedores plásticos “bins”, los cuales son apilables para hacer más eficiente el almacenamiento en la bodega y también más sencilla la forma de almacenar los objetos pequeños de los clientes tales como libros, ropa, accesorios, etc.

La plataforma creada por NeedSpace permite llevar un inventario de forma sencilla, codificando los contenedores plásticos “bins” y los objetos tales como bicicleta, sofá, mesa, maleta los cuales estarán identificados con QR Code Sticker (Ver Anexo 20). Uno de los principales beneficios que da la plataforma es la tranquilidad de saber dónde están los objetos.

El horario de atención para los clientes ya sea que deseen ir a la bodega a retirar sus artículos o el servicio de delivery es:

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

- Lunes a Viernes: 8:00 am - 7:30 pm
- Sábado y Domingo: 9:00 am - 1:00 pm

Las alianzas que se realicen con empresas y fundaciones serán de beneficio mutuo, y ayudarán a que más personas los conozcan y estén interesados en no sólo guardar, sino también en uno para ayudar a los demás.

NeedSpace busca brindar un servicio de excelencia a sus clientes y para ello promueve valores como la puntualidad, eficiencia, respeto y compromiso.

### C. Estrategia de Precio

NeedSpace tiene varios planes, los cuales son descritos a continuación:

- **PLAN BÁSICO:** el plan básico de \$20.00 balboas, este será de 3 contenedores plásticos “bins” de tamaño de 60 cm x 40 cm x 40 cm. Cada “bin” adicional tendrá un valor de \$5.00.
- **PLAN PREMIUM:** consiste en una membresía al “NeedSpace Club”, en la cual el cliente paga mensualmente \$30 dólares por 6 “bins” y tiene derecho a 3 entregas gratis al mes. Este plan es mínimo por 6 meses.
- **PLAN POR M2:** en caso de que el cliente desea guardar objetos de dimensiones mayores, puede contratar el plan por m<sup>2</sup>, que empieza en \$15.00/m<sup>2</sup> hasta una altura máxima de 2.40m, cabe destacar que este plan es solamente para objetos con dimensiones superiores a los contenedores plásticos “bins”.

Adicionalmente, al finalizar el servicio de almacenamiento, el cliente tiene la opción de quedarse con los contenedores plásticos “bins” por un costo de \$5.00 dólares cada uno.

Con respecto a las entregas (servicio de delivery), al cliente se le ofrecerá mensualmente una entrega de artículos gratis y 1 hora de apoyo por parte del equipo de NeedSpace para inventariar o guardar los artículos que desee guardar en NeedSpace. Si el cliente desea que se le realice entregas adicionales en el mes, las mismas tienen un costo de \$10.00 dólares.

NEEDSPACE - PRECIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precios por:					
Plan Básico	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 21.00	\$ 23.00	\$ 25.00
Plan Premium - NeedSpace Club	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 32.00	\$ 33.00	\$ 34.00
Plan por m2	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 16.00	\$ 17.00	\$ 18.00
Entregas adicionales	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 11.00	\$ 12.00	\$ 13.00

Cuadro 6 – Precios Mensuales por Año | Fuente: elaboración propia

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

NeedSpace se basará en dos conceptos de almacenaje. El primero que es por medio de los “bins” en donde será más fácil para sus usuarios llevar el inventario de sus pertenencias y el segundo que es por m<sup>2</sup>. La estrategia por precio a través de los “bins” es utilizar a su máxima capacidad el espacio dentro del “bin” creando ahorros a la persona utilizando el mismo. Por m<sup>2</sup> el precio iniciará en \$15.00/m<sup>2</sup> igualando el precio a la competencia de mini depósito convencional (Ver Anexo 8) y a medida que se tenga mayor exposición y penetración de mercado se aumentarán los precios ya que el servicio es diferenciado a los tradicionales. Escoger NeedSpace siempre es mejor opción por todos los servicios agregados (logística, asesoría, inventario, comodidad, servicio, etc.)

### SEGUROS:

- Plan básico: Dentro del servicio se incluye un seguro de \$0.25/lb
- Plan Silver: Cobertura de \$5,000.00 por \$10.00 mensual.
- Plan Gold: Cobertura de \$10,000.00 por \$20.00 mensual.
- En caso de almacenar un objeto con valor excepcional como obras de arte, antigüedades, libros de edición especial, joyería, instrumentos musicales, etc. recomienda contratar seguro aparte con tercero (aseguradora).

### CONDICIONES DE NO PAGO:

NeedSpace retiene la mercancía depositada por incumplimiento de pago, en caso de que la mora sea mayor a 3 meses la empresa podrá interponer proceso ejecutivo sobre los bienes en los tribunales de justicia ordinaria.

## D. Estrategia de Distribución

La bodega de NeedSpace está ubicada en el área de Tocumen, debido su accesibilidad al Corredor Norte y Corredor Sur. El servicio se brinda de manera directa al cliente, es decir que no existen intermediarios.

NeedSpace vende sus servicios a través de tres canales:

- 1) aplicación móvil
- 2) página web
- 3) llamadas al área de atención al cliente.

El cliente en la primera cita con NeedSpace se le entrega el número de contenedores plásticos “bins” que necesite para guardar sus cosas; el colaborador de la empresa le apoyará con el almacenamiento e inventario de los objetos en los contenedores; el colaborador se retirará de la

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

residencia o empresa con los productos inventariados ya sea que se guarden fuera de caja (por su tamaño) o guardados en los contenedores plásticos “bins”; luego los artículos son guardados en bodega por el personal y finalmente devueltos al cliente una vez lo solicite a través de cualquiera de los canales descritos.

La estrategia de distribución busca optimizar las rutas de reparto tomando en consideración las distintas jornadas laborales que tiene el personal de bodega y choferes.

### E. Estrategia de Comunicación y Ventas

En NeedSpace la estrategia de comunicación será de diferentes maneras mezclando los medios y la comunicación a través de redes sociales como instagram, twitter y linkedin además de “newsletters” por correos electrónicos, ya que la mayoría de los usuarios que son del segmento al cual se orienta la empresa, es decir personas con acceso a internet y los smartphones.

El uso del internet, aunque se tienen alternativas, será la plataforma principal que se utilizará para conectar con los clientes, la plataforma será fácil para el usuario y compatible con páginas web desde la computadora o celular, al igual que acceso directo desde la aplicación. Periódicamente se realizarán encuestas para ver si se está logrando llevar el mensaje y si se está utilizando los medios correctos de manera efectiva a los clientes.

Promociones, gift cards, se incentivarán a los usuarios que utilicen y prueben el servicio ya que cuando se den cuenta de lo fácil que es utilizarlo y la comodidad que brinda, los mismos usuarios serán el mejor medio de darse a conocer a través de boca a boca.

### F. Estimación de la Demanda y Proyecciones de Crecimiento Anual

- INGRESOS MENSUALES: Proyección Mensual

Actividad	Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Plan Básico	\$ Total	2900	3100	3300	3500	3700	3900	4100	4300	4500	4700	4900	5100
Plan Premium	\$ Total	1200	1200	1200	1200	1500	1500	1500	1500	1800	1800	1800	1800
Plan por m2	\$ Total	6300	6300	6900	6900	7500	7500	7500	7500	8100	8100	8700	8700
Entregas adicionales	\$ Total	150	150	200	200	250	250	250	250	300	300	300	300

Cuadro 7 – Desglose de Ingresos Mensuales Año 1 | Fuente: elaboración propia



# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

- CRECIMIENTO DE LA DEMANDA MENSUAL: Proyección Mensual

Actividad	Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Plan Básico	Cantidad	145	155	165	175	185	195	205	215	225	235	245	255
Plan Premium	Cantidad	40	40	40	40	50	50	50	50	60	60	60	60
Plan por m2	Cantidad	420	420	460	460	500	500	500	500	540	540	580	580
Entregas adicionales	Cantidad	15	15	20	20	25	25	25	25	30	30	30	30

Cuadro 8 – Desglose de Cantidad Mensual Año 1 | Fuente: elaboración propia

En la proyección anual va de acorde a la curva de crecimiento por demanda, exposición y posicionamiento de la empresa que va con la estrategia de marketing.

- INGRESOS ANUALES: Proyección Anual

<b>INGRESOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingreso por Plan Básico	48,000.00	72,000.00	113,400.00	165,600.00	240,000.00
Ingreso por Plan Premium	18,000.00	27,000.00	38,400.00	49,500.00	61,200.00
Ingreso por Plan m2	90,000.00	135,000.00	211,200.00	295,800.00	410,400.00
Ingreso por Entregas Adicionales	3,000.00	4,500.00	7,260.00	10,440.00	14,820.00
<b>INGRESOS ESTIMADOS</b>	<b>159,000.00</b>	<b>238,500.00</b>	<b>370,260.00</b>	<b>521,340.00</b>	<b>726,420.00</b>

Cuadro 9 – Ingresos Anuales por Plan | Fuente: elaboración propia

- CRECIMIENTO DE LA DEMANDA MENSUAL POR AÑO: Proyección Anual

<b>NEEDSPACE - CLIENTES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad de Clientes	500	750	1,100	1,450	1,900
Plan Básico	200	300	450	600	800
Plan Premium	50	75	100	125	150
Plan por m2	250	375	550	725	950
Cantidad de m2	500	750	1,100	1,450	1,900
Entregas adicionales	25	38	55	73	95
Número de bins	900	1,350	1,950	2,550	3,300
m2 de bodega utilizados	536	804	1,178	1,552	2,032

Cuadro 10 – Cantidad de Clientes Mensual por Año | Fuente: elaboración propia

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

- PROPORCIÓN POR TIPO DE CLIENTES: Proyección Anual

CLIENTE PERSONA NATURAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad de Clientes	300	413	550	653	760
Plan Básico	120	165	225	270	320
Plan Premium	30	41	50	56	60
Plan por m2	150	206	275	326	380
Cantidad de m2	300	413	550	653	760
Entregas adicionales	15	21	28	33	38

Cuadro 11 – Cantidad de Clientes: Persona Natural | Fuente: elaboración propia

CLIENTE EMPRESA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad de Clientes	200	338	550	798	1,140
Plan Básico	80	135	225	330	480
Plan Premium	20	34	50	69	90
Plan por m2	100	169	275	399	570
Cantidad de m2	200	338	550	798	1,140
Entregas adicionales	10	17	28	40	57

Cuadro 12 – Cantidad de Clientes: Empresa | Fuente: elaboración propia

Se determinó un crecimiento de los ingresos:

- Año 2: 50%
- Año 3: 55%
- Año 4: 41%
- Año 5: 39%

Por su parte los clientes, se determinó que se crecería en un número de clientes por año, distribuidos en los distintos planes de NeedSpace:

- Año 2: 250 clientes nuevos
- Año 3: 350 clientes nuevos
- Año 4: 350 clientes nuevos
- Año 5: 450 clientes nuevos

## NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

### G. Presupuesto de Marketing y Cronograma

Basándonos en el plan de marketing se ha considerado las siguientes campañas para el primer año:

ESTRATEGIA DE MARKETING	ACTIVIDADES	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD POR AÑO	PRECIO ANUAL
Publicidad en Radio	Participación en programas de radio en horas con tranque (el dolor del tranque se siente más con los radios oyentes)	\$300.00	4	\$1,200.00
Influencers	Cada cuatrimestre hacer campaña con un influencer para poder darnos a conocer	\$500.00	3	\$1,500.00
Social Media	Utilizar redes sociales como Instagram, Facebook, para llegar a los clientes a través de "promotions"	\$300.00	12	\$3,600.00
Volantes	Folletos impresos para repartir en puntos estratégicos en la ciudad / proveedores y aliados	\$100.00	12	\$1,200.00
			TOTAL	\$7,500.00

Cuadro 13 – Presupuesto de Marketing Anual | Fuente: elaboración propia

El marketing se trabajará fuertemente antes del lanzamiento oficial de los servicios para ya tener una base de clientes desde el inicio. El cronograma de marketing para el primer año será el siguiente:

ESTRATEGIA DE MARKETING	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Publicidad en Radio												
Influencers												
Social Media												
Volantes												

Cuadro 14 – Estrategia de Marketing | Fuente: elaboración propia

## V. PLAN DE OPERACIONES

---

La estrategia planteada en el plan de operaciones inicialmente se basa en optimización de espacios para obtener el máximo retorno. La compra de los equipos de montacargas para la operación interna de la bodega optimiza la utilización del recurso humano. Haciendo más eficiente el uso del personal y con menos quejas por parte de ellos debido a que los montacargas dan un gran apoyo al grupo de operaciones al tener que realizar menos esfuerzo físico y más fácil organizar los bins y ítems grandes al utilizar códigos QR para agilizar su registro y detallar la mejor ubicación dentro de la bodega.

Con esta estrategia de optimización de espacios, se escoge una bodega de 600m<sup>2</sup> con altura suficiente para estivar 4 niveles logrando una capacidad de almacenaje de 2,690m<sup>2</sup> (Ver Anexo 21). Y es en el año 4 que se aumenta el espacio de almacenamiento por 600m<sup>2</sup> adicionales para duplicar la capacidad operativa.

El flujo de operaciones se encuentra detallado en la parte II de este plan y consiste en dos principales fases. La primera fase que es pick-up, cuando el cliente solicita la búsqueda de artículos, y la segunda fase que es delivery, cuando el cliente solicita la entrega de sus artículos.

NeedSpace para lograr que operativamente se tengan los clientes en el año '1' requiere de una pre-inversión y marketing en el año '0' mientras que se remodela y se adquieren todos los equipos, se adecúa la bodega y se capacita al personal.

El equipo de recurso humano necesario para NeedSpace es un grupo de 10 personas para el año 1 y se estima que aumente al año 5 a 17 colaboradores cuyas actividades principales son operativas, administrativas, marketing y ventas.

En caso de necesitar mayor detalle del plan operativo, revisar la parte II del Plan de Negocios.

## VI. EQUIPO DEL PROYECTO

---

El equipo fundador está conformado por Angela Gómez y Kimberly Chan. Ambas apasionadas por la creación de este nuevo emprendimiento. Ángela Gómez posee una amplia experiencia en el rubro de la banca, sector inmobiliario y PYMES. Mientras que, Kimberly Chan, posee experiencia en manejo de proyectos de construcción, operaciones y marketing. Esta combinación es fundamental para NeedSpace ya que cuentan con las habilidades, capacidades, y contactos necesarios para que esta idea se convierta en un negocio exitoso.

## NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

### Plan de Negocios

La estructura organizacional inicial es de tipo funcional y se enfoca en dos áreas principales: Operaciones y Administración y se tercerizarían las actividades de Soporte Tecnológico, Mercadeo, Seguridad y Mantenimiento. Esta estructura va cambiando a la medida que aumentan los clientes con el objetivo de usar los recursos a su máximo potencial utilizando inicialmente la menor cantidad de recursos mientras que se va ganando más clientes.

Se requiere de un personal capacitado para cumplir los alquileres proyectados con una excelente atención para que estos refieran a NeedSpace. Debido a eso los incentivos y compensaciones van a ser basados a la calidad de atención que den los colaboradores y su desempeño. También se incentiva al personal que apoyen en los programas de RSE para que compartan la cultura de donar las cosas que no se necesiten, reciclar y reutilizar lo más que se pueda.

Puede ver la evolución de la estructura organizacional detallada en la parte II del Plan de Negocios al igual que la tabla de las remuneraciones y lo que se espera del equipo de NeedSpace.

## VII. PLAN FINANCIERO

Para el plan financiero se estimó la demanda de clientes del año 1 al año 5 alineado al aumento de la población y empresas en Panamá, la tendencia a la modernización de los servicios y el mercadeo para hacer que NeedSpace esté en el “top of mind” de cualquier cliente que esté buscando servicios de almacenaje.

FLUJO DE CAJA		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS ESTIMADOS	-	159,000.00	238,500.00	370,260.00	521,340.00	726,420.00
COSTOS ESTIMADOS	-	(48,360.00)	(56,060.00)	(58,040.00)	(80,200.00)	(81,924.00)
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	-	<b>110,640.00</b>	<b>182,440.00</b>	<b>312,220.00</b>	<b>441,140.00</b>	<b>644,496.00</b>
Gastos Administrativos	-	(82,700.00)	(85,400.00)	(104,977.28)	(146,252.00)	(148,017.44)
<b>EBITDA</b>	-	<b>27,940.00</b>	<b>97,040.00</b>	<b>207,242.72</b>	<b>294,888.00</b>	<b>496,478.56</b>
DEPRECIACIÓN	-	(3,750.00)	(4,950.00)	(5,450.00)	(7,500.00)	(7,500.00)
AMORTIZACIÓN	-	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)
<b>EBIT</b>	-	<b>21,190.00</b>	<b>89,090.00</b>	<b>198,792.72</b>	<b>284,388.00</b>	<b>485,978.56</b>
Impuestos (25%)	-	(5,297.50)	(22,272.50)	(49,698.18)	(71,097.00)	(121,494.64)
<b>RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS</b>	-	<b>15,892.50</b>	<b>66,817.50</b>	<b>149,094.54</b>	<b>213,291.00</b>	<b>364,483.92</b>
DEPRECIACIÓN		3,750.00	4,950.00	5,450.00	7,500.00	7,500.00
AMORTIZACIÓN	-	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
<b>NOPAT</b>	-	<b>22,642.50</b>	<b>74,767.50</b>	<b>157,544.54</b>	<b>223,791.00</b>	<b>374,983.92</b>
CAPEX	(57,500.00)	-	(12,000.00)	(5,000.00)	(25,500.00)	-
Gastos de puesta en marcha	(5,000.00)					
<b>FLUJO BRUTO</b>	(62,500.00)	22,642.50	62,767.50	152,544.54	198,291.00	374,983.92
CAPITAL DE TRABAJO	(43,686.67)	(3,466.67)	(7,185.76)	(21,144.91)	(1,163.15)	76,647.15
VALOR DE DESECHO						55,850.00
<b>FLUJO NETO DEL PROYECTO</b>	<b>(106,186.67)</b>	<b>19,175.83</b>	<b>55,581.74</b>	<b>131,399.63</b>	<b>197,127.85</b>	<b>507,481.07</b>

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

Para NeedSpace se requiere una inversión inicial de \$106,200.00, utilizando una tasa de descuento de 28% calculado utilizando la fórmula del modelo CAPM, considerando la tasa libre de riesgo de los bonos del tesoro americano más la prima de riesgo país ( $r_f$ : 5.234%) (Bloomberg, 2019), la prima de riesgo de equidad fue obtenido por la tabla de Damodaran ( $[E(r_m) - r_f]$ ): 8.60%), el  $\beta$  desapalancado se utilizó de la industria de transporte por la tabla de Damodaran ( $\beta$ : 0.87) (Damodaran, NYU STERN, 2019) y agregándole una prima adicional de 15% por su nivel de riesgo por ser un 'startup'.

Los resultados de la evaluación financiera del proyecto son bastante positivos, ya que tiene un VAN de \$226,507.35, un TIR de 75%, un Payback de 26 meses y un ROI de 213% lo cual indica que los inversionistas van a recuperar su inversión.

De forma resumida, le indicamos parte de los ratios financieros:

PORCIÓN CORRIENTE	63,482.50	92,799.24	209,475.67	368,477.93	861,603.39
INDICE DE LIQUIDEZ	27.25	34.11	73.18	92.89	211.34
APALANCAMIENTO	0.0193	0.0155	0.0093	0.0079	0.0040
ROE	15.30%	30.72%	42.07%	38.69%	49.90%
CAPITAL DE TRABAJO	63,482.50	92,799.24	209,475.67	368,477.93	861,603.39

Las tablas de supuestos donde se detallan la demanda de clientes, precios, costos, plan de inversiones, estados de resultados, balance proyectado, evaluación financiera analizada a continuidad, análisis de sensibilidad se encuentra en la parte II del Plan de Negocios.

## VIII. RIESGOS CRÍTICOS

A continuación, detallaremos los principales riesgos que puedan afectar la empresa y cómo se estaría mitigando.

Los riesgos críticos con mayor afectación al proyecto son:

- Atrasos en el inicio de operación de NeedSpace, es decir, atrasos en la remodelación o en obtener la ocupación de la bodega, ya que eso crea un aumento en el inicio de las operaciones en donde no se está generando ingresos. Se mitiga en la planificación y buscar contratistas que sean confiables y tener planes alternos en caso de que alguno no cumpla.
- La desaceleración en la economía panameña puede causar una disminución en los ingresos. Para poder mitigar esto, se deben realizar estrategias para buscar alternativas en clientes que le puedan afectar esto creando nuevas alianzas, nuevas ofertas, más servicios entre otras estrategias.

Los riesgos críticos con mediana afectación al proyecto son:

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

- Entrada de nuevos competidores puede reducir los alquileres, debido a esto NeedSpace se debe diferenciar en calidad de atención al cliente, en crear una comunidad en donde haya confiabilidad entre los usuarios y crean en la cultura de la empresa.
- Clientes disgustados por no cumplimiento de la empresa, es algo que puede ocurrir, pero se puede mitigar realizando compensaciones por la afectación.
- Aumento en gastos y costos, estos aumentos pueden ser en debido a incrementos en la gasolina, en salarios, en la luz, entre otros gastos que se puedan incurrir en la empresa. La manera de poder mitigarlo es monitoreando los precios y ver si se pueden tomar alternativas para optimizar los recursos. Hacer eficiente las rutas y el manejo de personal para que estos gastos sean eficientes.

## IX. PROPUESTA INVERSIONISTA

---

NeedSpace es una empresa que está innovando en el servicio de almacenamiento ofreciendo servicios agregados de gran valor a los clientes que actualmente no lo están otorgando la competencia. Hay un 70% de los posibles clientes que no utilizan estos servicios y lo que ofrece NeedSpace puede activar este nicho no explorado en la industria panameña de almacenaje y realizado en una estructura altamente eficiente creciendo de la manera que va aumentando la cantidad de clientes.

La inversión inicial requerida para este emprendimiento es de \$106,200.00. El 60% de esta inversión será por el equipo fundador, y el restante 40% es la proporción que se requiere del inversionista.

La participación accionaria sería de 42.5% para cada una de las fundadoras y 15% para el inversionista. Según el análisis financiero para el año 3 se puede repartir dividendos equivalentes al 40% de la utilidad neta.

Los resultados del proyecto señalan que el proyecto es rentable con un VAN de \$226,507.36, un TIR de 75%, y un ROI de 213%.

Además, al invertir en NeedSpace, colabora al impacto positivo que va a tener la empresa a través de sus valores y RSE.

## X. CONCLUSIONES

---

La ciudad de Panamá ha crecido exponencialmente en la última década, aunado a esto los aumentos en la mano de obra ha causado que las nuevas construcciones de comercios, oficinas y residencias sean con espacios más reducidos. Esto ha creado una necesidad de buscar espacios en donde le sea más rentable para la empresa o familia.

Actualmente los mini depósitos tratan de satisfacer esta necesidad, pero los clientes encuentran inconvenientes como el tráfico, pérdida de tiempo, esfuerzo físico, limpieza del área arrendada, y se molestan al pagar por espacios no utilizados.

NeedSpace es una empresa fundada por dos emprendedoras que busca dar esa solución a aquella necesidad dando un servicio diferenciado de almacenaje integral “on demand” que busca mejorarle la calidad de vida de sus clientes devolviéndole tiempo que puede ser aprovechado en actividades que realmente valoren sus clientes. Su concepto es innovador al simplificar la logística a los clientes brindando un servicio al cliente personalizado en donde el equipo de NeedSpace te asesora y te brinda solución para el almacenaje de artículos personales y empresariales al recoger, inventariar y devolver el artículo cuando y donde el cliente lo necesite.

El alto compromiso social es parte de la cultura NeedSpace que involucra a sus clientes, colaboradores, proveedores y comunidad cuyos principios se basan en “Sharing is caring” (compartimos porque nos importas), compartir (donar) aquello que ya no utilizas para transformar la vida de aquellos que sí lo necesiten a través de ONGs, superando la pobreza y mejorando la educación, y “One world one heart” (un solo mundo un solo corazón), enfocado en el compromiso que cada persona debe tener con el planeta reciclando y reutilizando.

El enfoque de la cultura NeedSpace y sus ventajas en los servicios serán utilizados como estrategia de mercadeo para ir captando clientes e ir posicionando la empresa en el “top of mind” de los panameños en los servicios de almacenaje. Los horarios extendidos es otro de los beneficios que tiene la empresa, al igual que los precios debido a que es más eficiente pagar por el espacio que realmente se utiliza en comparación de los almacenajes tradicionales. La sencillez de la plataforma y la accesibilidad a través de cualquier dispositivo o “call center” hace la experiencia de utilizar NeedSpace fácil e intuitivo.

Con la industria de almacenaje en crecimiento, es una gran oportunidad para cualquier inversionista.



## XI. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

---

- Actualitix. (2016). *Actualitix*. Obtenido de Panamá: [https://es.actualitix.com/theme-min/local/cam/pm\\_large\\_locator.gif](https://es.actualitix.com/theme-min/local/cam/pm_large_locator.gif)
- Alibaba. (2018). *Alibaba*. Obtenido de Alibaba: [https://www.alibaba.com/product-detail/ESD-Moving-Container\\_60006576651.html?spm=a2700.7724838.2017115.301.1ae42735xbRT6D](https://www.alibaba.com/product-detail/ESD-Moving-Container_60006576651.html?spm=a2700.7724838.2017115.301.1ae42735xbRT6D)
- APEDE. (2016). Evolución del Desarrollo Nacional 2012-2016. *II Informe Observatorio Visión País 2025*. Panamá.
- BID y Municipio de Panamá. (2018). *MUPA*. Obtenido de Plan de Accion Panama Metropolitana: <https://dpu.mupa.gob.pa/wp-content/uploads/2018/08/Plan-de-Accion-Panama-Metropolitana.compressed.pdf>
- Bloomberg. (21 de Enero de 2019). *Bloomberg LP*. Obtenido de United States Rates & Bonds: <https://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us>
- Bodega America. (marzo de 2019). Cotización de bodega. Panamá, Panamá, Panamá.
- Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá. (2018). Áreas de Construcción en Panamá. *Centro de Estudios Económicos*. Panamá.
- CAPAC EXPO HABITAT. (Septiembre de 2013). CAPAC EXPO HABITAT. *Revista CAPAC EXPO HABITAT*.
- CAPAC EXPO HABITAT. (Septiembre de 2016). CAPAC EXPO HABITAT. *Revista CAPAC EXPO HABITAT*.
- CAPAC EXPO HABITAT. (Septiembre de 2018). CAPAC EXPO HABITAT. *Revista CAPAC EXPO HABITAT*.
- CBRE | Panamá. (2018). *CBRE*. Obtenido de Market Research: <https://cbre.com.pa/market-research/#>
- compreoalquile. (2019). *Compre o Alquile*. Obtenido de <https://www.compreoalquile.com>
- Contraloría General de la República. (2017). Crecimiento del PIB Real por Sector. *INDESA Café Prensa 2018*. Panamá.

## NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

### Plan de Negocios

- Country Economy. (2019). *Country Economy*. Obtenido de Rating: Panam Credit Rating: <https://countryeconomy.com/ratings/panama>
- Damodaran, A. (21 de Enero de 2019). *NYU STERN*. Obtenido de Betas by Sector: [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/totalbeta.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html)
- Damodaran, A. (21 de Enero de 2019). *NYU STERN*. Obtenido de Country Default Spreads and Risk Premiums: [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/ctryprem.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html)
- Deloitte. (2018). *Deloitte*. Obtenido de Tendencias de Capital Humano: <https://www2.deloitte.com/pa/es/pages/human-capital/articles/hc-trends-dtt-panama-2018.html>
- El Economista. (8 de marzo de 2018). *Economía de Panamá creció 5.4% en 2017 impulsada por el Canal y los servicios*. Obtenido de El Economista: <https://www.eleconomista.net/economia/Economia-de-Panamá-crecio-5.4-en-2017-impulsada-por-el-Canal-y-los-servicios-20180308-0048.html>
- Express Labels. (s.f.). *Express Labels*. Obtenido de QR Label Stickers: <https://www.expresslabels.com.au/wp-content/uploads/2013/09/qr-code-labels-stickers.jpg>
- Fermin, E. M. (18 de mayo de 2018). *La Prensa*. Obtenido de CAPAC Y SUNTRACS logran acuerdo: [https://www.prensa.com/economia/Capac-Suntracs-logran-acuerdo\\_0\\_5033496625.html](https://www.prensa.com/economia/Capac-Suntracs-logran-acuerdo_0_5033496625.html)
- Fermín, E. M. (20 de mayo de 2018). *La Prensa*. Obtenido de Ajuste Salarial Impactará Obra del Metro de Panamá: Roy: [https://impresa.prensa.com/panorama/Ajuste-salarial-impactara-Metro-Roy\\_0\\_5034246599.html](https://impresa.prensa.com/panorama/Ajuste-salarial-impactara-Metro-Roy_0_5034246599.html)
- Freepik. (s.f.). *Freepik*. Obtenido de Isometric Delivery Concept: [https://www.freepik.com/free-vector/isometric-delivery-concept\\_1318945.htm](https://www.freepik.com/free-vector/isometric-delivery-concept_1318945.htm)
- INEC. (2016). *Estimaciones y Proyecciones de la Población Total del País 1950-2050*. Panamá: INEC.
- INEC y MEF. (2010). *Tabla de Población en el Distrito de Panamá y San Miguelito*. Panamá.
- iStorage Panamá. (Diciembre de 2018). *Tabla de Precios y Disponibilidad*. Panamá, Panamá, Panamá.
- Jiménez, R. G. (06 de marzo de 2018). *Prensa*. Obtenido de La Prensa: [https://impresa.prensa.com/economia/Panamá-crecimiento-desigual\\_0\\_4978002215.html](https://impresa.prensa.com/economia/Panamá-crecimiento-desigual_0_4978002215.html)

## NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

### Plan de Negocios

- La Prensa. (2018). *La Prensa*. Obtenido de Acuerdo entre CAPAC y SUNTRACS Finaliza Huelga 2014-2017: [https://www.prensa.com/locales/acuerdo-Capac-Suntracs-finaliza-huelga\\_LPRFIL20140507\\_0003.pdf](https://www.prensa.com/locales/acuerdo-Capac-Suntracs-finaliza-huelga_LPRFIL20140507_0003.pdf)
- Ley 6 Gaceta Oficial. (s.f.). *JUSTIA*. Obtenido de Ley 6 de 1961 de 19 de enero de 1961 Almacenes y Depositos: <https://docs.panama.justia.com/federales/leyes/6-de-1961-feb-10-1961.pdf>
- Ley No. 32 Gaceta Oficial. (s.f.). *Organizacion de los Estados Americanos*. Obtenido de Sobre Sociedades Anonimas Ley No. 32 del 26 de febrero de 1927: [https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3\\_pan\\_ley32.pdf](https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_pan_ley32.pdf)
- Panamá Emprende. (2007-2018). *Panamá Emprende*. Obtenido de <https://beta.panamaemprende.gob.pa/publico.php?pag=Estadistica>
- Prestige Storage Mini Depósitos, SA. (Diciembre de 2018). Cotización 4.5 m2. Panamá, Panamá, Panamá.
- RedBox Mini Depositos. (Diciembre de 2018). Cotizacion de 10 m2. Panamá, Panamá, Panamá.
- Self Storage Bella Vista, SA. (Diciembre de 2018). Cotización 6m2. Panamá, Panamá, Panamá.
- SENACYT. (2019). *Secretaria Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación*. Obtenido de Convocatoria para el Fomento a Nuevos Emprendimientos: <https://www.senacyt.gob.pa/convocatoria-para-el-fomento-a-nuevos-emprendimientos-capital-para-emprendimientos-en-fase-de-escalamiento-2019/>

## XII. ANEXOS

---

### ANEXO I - Panamá como país

Ubicación de Panamá en América Central



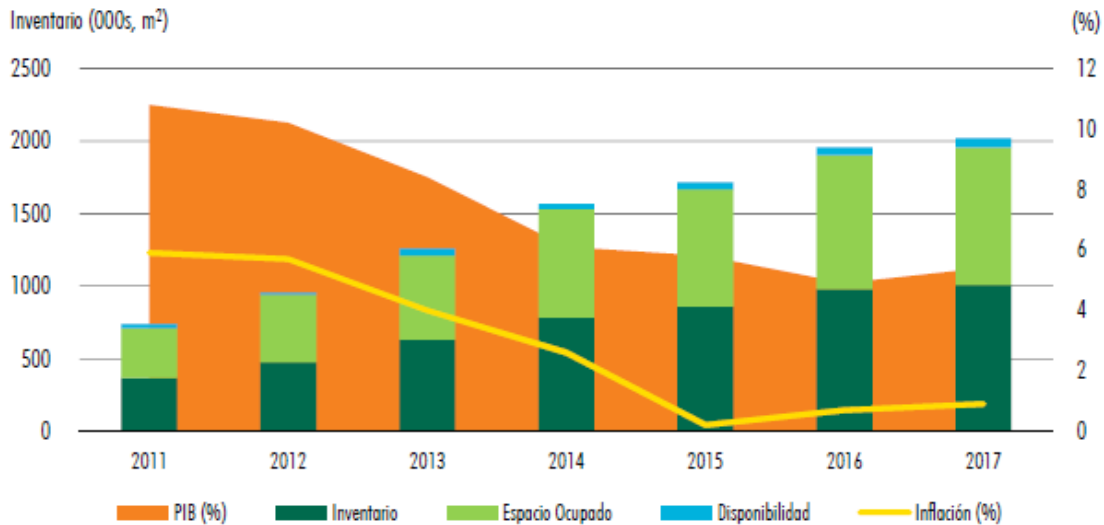
Imagen 1 Ubicación de Panamá | Fuente: (Actualitix, 2016)

## ANEXO 2 – Depósitos

▼ **Ocupación** 93.0%    
 ▼ **Valor Promedio Alquiler Solicitado** US\$8.40/m<sup>2</sup>/mes    
 ▶ **Precio Promedio Venta Solicitado** US\$1,500.00/m<sup>2</sup>    
 ▼ **En construcción** 141,622 m<sup>2</sup>

Figura 1: Evolución Histórica Mercado Industrial, Clase A

\*Las flechas indican cambios sobre el período anterior

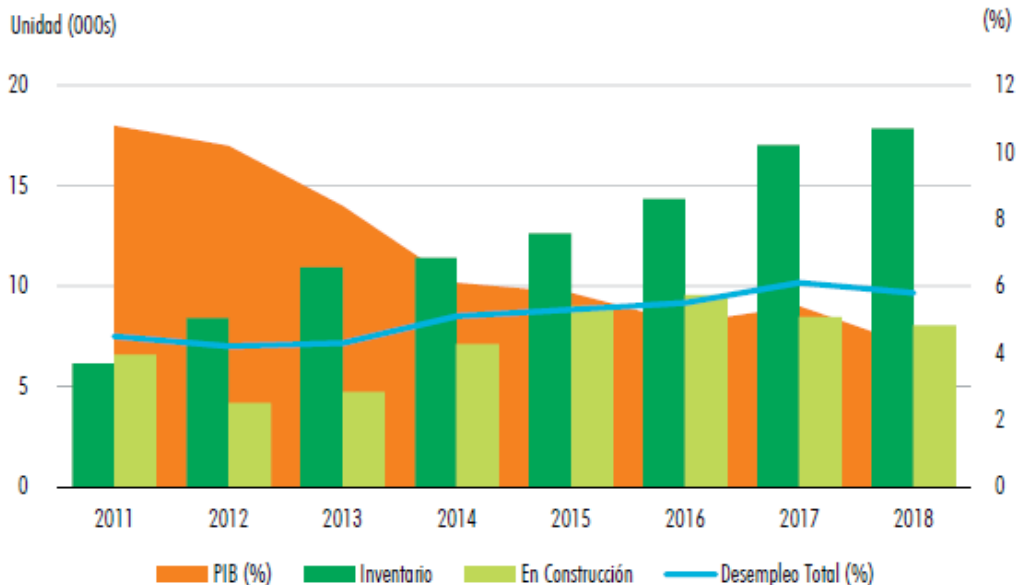


Fuente: CBRE Research, 1S 2018; INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo).

▼ **Colocación Acumulada** 87.4%    
 ▼ **Alquiler Clase A** US\$11.20/m<sup>2</sup>/mes    
 ▼ **Venta Clase A** US\$2,980.00/m<sup>2</sup>    
 ▼ **En Construcción** 8,051 Unidades

Figura 1: Evolución Histórica Mercado Residencial, Todas las Clases

\*Las flechas indican cambios sobre el período anterior.



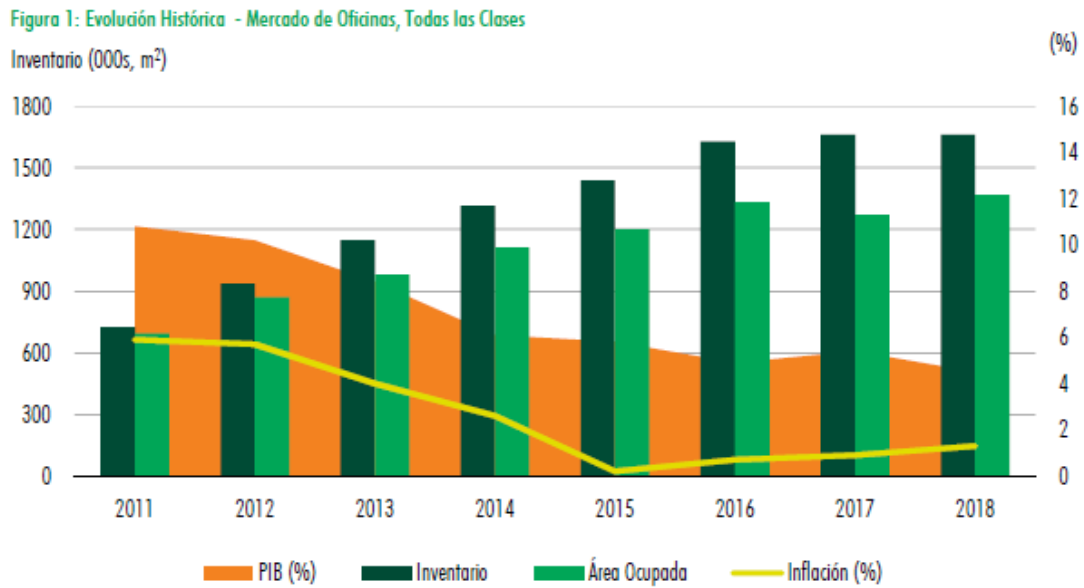
Fuente: CBRE Panamá, 1S 2018; INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo).

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

▲ Disponibilidad Total 24.3%    
 ▼ Rentas Promedio Clase A, A\* US\$20.30/m<sup>2</sup>/mes    
 ▼ Precio Promedio Clase A, A\* US\$2,900.00/m<sup>2</sup>    
 ▼ En Construcción Total 120,153 m<sup>2</sup>

\*Las flechas indican cambios sobre el período anterior.



Fuente: CBRE Panamá, 1S 2018; INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo).

Cuadro 15: Market Research | Fuente: (CBRE | Panamá, 2018)

## ANEXO 3 - Población del Distrito de Panamá

El distrito de Panamá es donde se concentra la población de la Ciudad de Panamá.



Imagen 2: Distrito de Panamá | Fuente: (BID y Municipio de Panamá, 2018)

## ANEXO 4 - Población en el Distrito de Panamá y San Miguelito por Corregimiento

CORREGIMIENTOS	SUPERFICIE (KM <sup>2</sup> )	POBLACIÓN 2010	DENSIDAD (habitantes por km <sup>2</sup> )	Indicador de Pobreza %	Personas por hogar	Mercado de la Industria	Porcentaje	Mercado de NeedSpace	Zona
Ancón	204.6	29,761	145	5.60%	3.80	7,831	10.0%	783	Zona 6
Betania	8.3	46,116	5,556	2.00%	3.10	14,876	25.0%	3,719	Zona 6
Bella Vista	4.8	30,136	6,278	0.90%	3.30	9,132	25.0%	2,283	Zona 6
La Exposición o Calidonia	1.6	19,108	11,943	5.10%	3.20	5,971	10.0%	597	Zona 4
Juan Díaz	34.0	100,636	2,960	5.20%	3.90	25,804	10.0%	2,580	Zona 5
Parque Lefevre	6.8	36,997	5,441	3.80%	3.40	10,881	25.0%	2,720	Zona 5
Pueblo Nuevo	2.9	18,984	6,546	2.30%	3.30	5,752	25.0%	1,438	Zona 5
Río Abajo	3.9	26,607	6,822	7.40%	3.40	7,825	10.0%	783	Zona 4
San Felipe	0.3	3,262	10,873	9.50%	3.10	1,052	15.0%	158	Zona 6 (*1)
San Francisco	6.3	43,939	6,974	1.50%	3.20	13,730	25.0%	3,433	Zona 6
Rufina Alfaro	9.6	42,742	4,452	1.40%	3.80	11,247	10.0%	1,125	Zona 4
Omar Torrijos	11.1	36,452	3,284	9.50%	4.10	8,890	15.0%	1,334	Zona 4
José Domingo Espinar	7.1	44,471	6,264	3.90%	3.80	11,702	5.0%	585	Zona 5
<b>Total</b>		<b>479,211</b>		<b>Promedio</b>	<b>3.49</b>	<b>134,693</b>		<b>21,537</b>	
								\$ 20.00	MINIMO
								\$ 430,739.00	MENSUAL
								\$ 5,168,868.00	ANUAL

Cuadro 16: Población en el Distrito de Panamá (elaboración propia) | Fuente: INEC y MEF (INEC y MEF, 2010)



## ANEXO 5 - Aviso de Operaciones en la Ciudad de Panamá

Provincia	Cantidad de Avisos de Operaciones	Capital Invertido	Derecho Unico	Empleos Generados	Total de Sucursales	Total de Cancelaciones
<b>PANAMA METRO</b>						
Actividad Exceptuada	3,768	B/. 1,060,378,178.61	B/. 0.00	11,703	164	15,727
Actividad Al Por Menor	24,346	B/. 1,643,413,525.93	B/. 1,504,780.00	77,540	1,247	26,778
Actividad Al Por Mayor	61,780	B/. 3,286,964,863.31	B/. 2,759,915.00	211,723	1,110	50,640
Actividad Industrial	5,562	B/. 390,465,155.02	B/. 216,225.00	46,071	76	3,862
<b>TOTAL PANAMA METRO</b>	<b>95,456</b>	<b>B/. 6,381,221,722.87</b>	<b>B/. 4,480,920.00</b>	<b>347,037</b>	<b>2,597</b>	<b>97,007</b>

Cuadro 17: Aviso de Operaciones en la Ciudad de Panamá | Fuente: (Panamá Emprende, 2007-2018)

2007-2018			
Cantidad de Empresas según Aviso de Operaciones	95,456	10%	9,500
		MINIMO \$	20.00
		MENSUAL \$	190,000.00
		ANUAL \$	2,280,000.00

Cuadro 18: Cantidad de Empresas según Aviso de Operaciones (elaboración propia) | Fuente:

(Panamá Emprende, 2007-2018)

## **ANEXO 6 - Mapa con las áreas de ingresos mayoritarios en la Ciudad de Panamá**

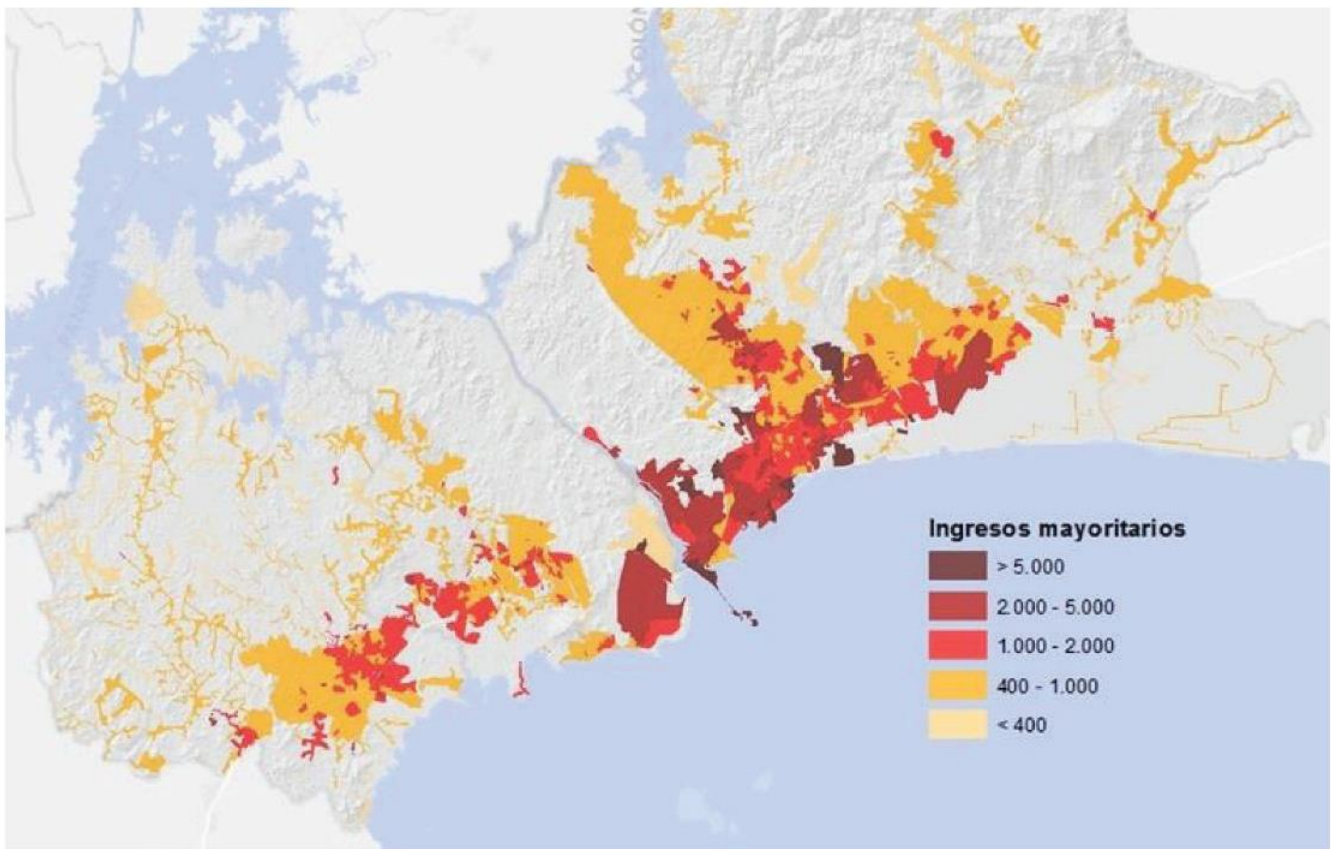


Imagen 3: Mapa con las áreas de ingresos mayoritarios en la Ciudad de Panamá | Fuente: (BID y Municipio de Panamá, 2018)

## ANEXO 7 - Panamá, con crecimiento desigual

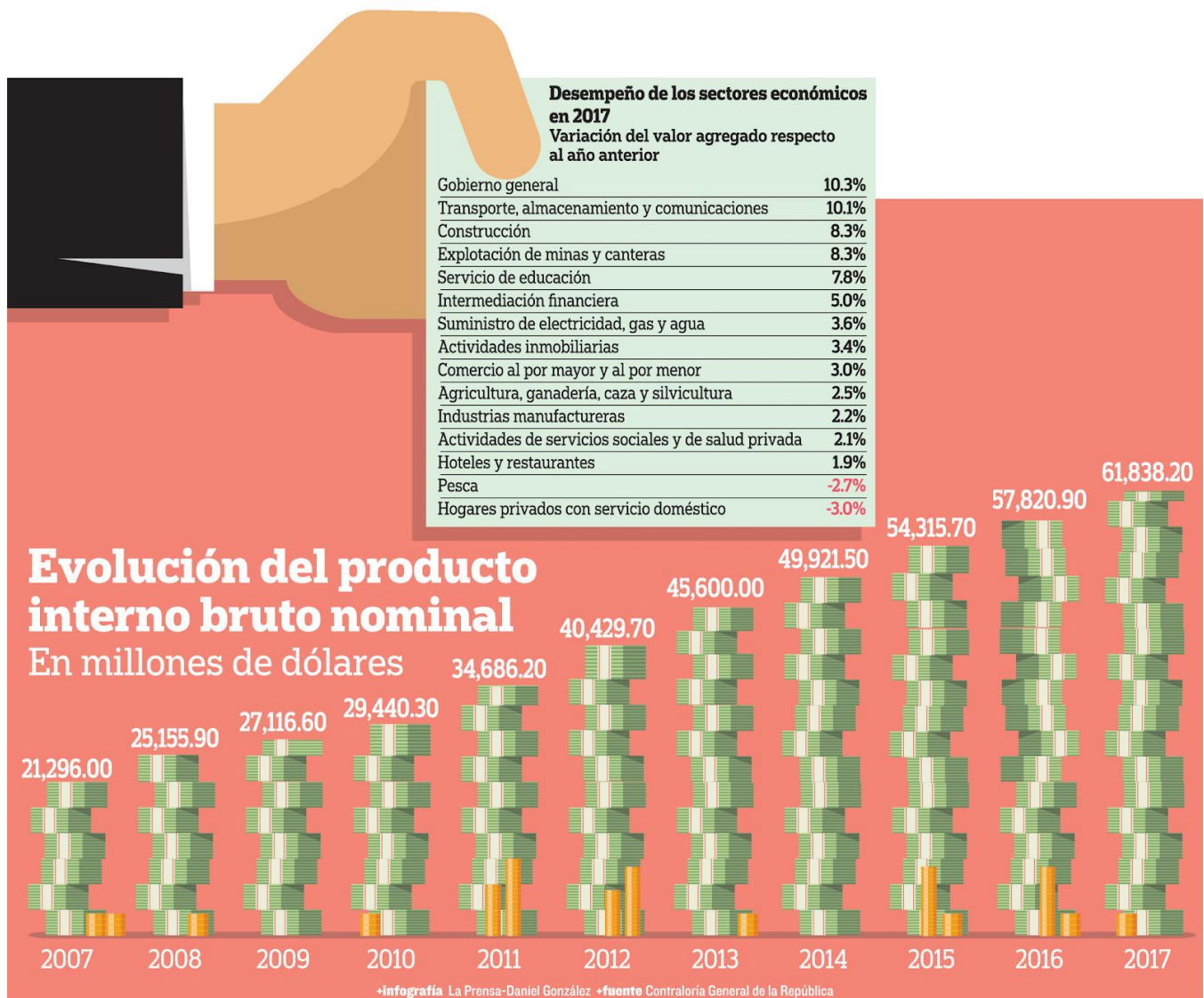


Imagen 4: Evolución del producto interno bruto nominal | Fuente: (Prensa, 2018)

## NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

### ANEXO 8 - Tamaños de depósitos, precios y cargos de empresa de servicio de almacenamiento convencional

DEPÓSITO	PISO	DIMENSIONES	DISPONIBLES	MENSUALIDAD	PRIMER PAGO
2mts2 Double Locker	2 y 3	1,45m x 1,45m x 1,25m	50	29.95	68.10
2mts2	2 y 3	1,50 x 1,50 x 2,4m	0	59.95	97.08
5mts2	1, 2 y 3	3m x 1,5m x 2,4m	2	90.00	192.30
7mts2	2 y 3	3m x 2,25m x 2,4m	1	112.00	258.54
8mts2	2 y 3	3m x 2,5m x 2,4m	3	128.00	291.66
9mts2	1, 2 y 3	3m x 3m / 2,24m x 4m x 2,4m	35	144.00	324.78
12mts2	1	3m x 4m x 2,4m	8	192.00	424.14
14mts2	1, 2 y 3	3m x 4,5m x 2,4m	41	224.00	490.38
17mts2	1	6m x 2,8m x 2,4m	2	291.04	589.74
18mts2	1	3m x 6m / 4,5m x 4m x 2,4m	11	288.00	622.86
20mts2	1	4,5m x 4,5m x 2,4m	2	320.00	689.10
24mts2	1	6m x 4m x 2,4m	0	384.00	821.58
25mts2	1	9m x 2,8m x 2,4m	0	400.00	854.70

#### Condiciones:

Copia de cédula o pasaporte (Persona Natural).

Copia de acta de pacto social, licencia comercial o aviso de operaciones (Persona Jurídica).

Primer pago: Mensualidad, Gastos administrativos \$ 19.95, Candado cilíndrico \$ 14.95 y depósito de garantía.

El depósito de garantía tiene un costo de una mensualidad sin el ITBMS y solo se paga una vez, (este es devuelto al finalizar su contrato).

Los costos administrativos incluyen: Fumigación periódica en áreas comunes y personal para asistencia de carga.

El candado cilíndrico incluye tres (3) llaves y solamente se paga una vez.

La tarjeta de acceso no tiene costo, si embargo el cliente deberá pagar B/. 15.00 por pérdida o daño de la misma.

Opciones de pago: Tarjeta de crédito, efectivo o cheques a nombre de ISTOREAGE, INC.

Cotización 1: Precios de empresa iStorage | Fuente: (iStorage Panamá, 2018)

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

## Plan de Negocios

Nuestras bodegas son ideales y seguras para almacenar muebles, artículos personales, menajes de casa, papelería, vehículos, equipos varios, etc.

Tomando en consideración lo solicitado, a continuación, le detallo la información de la bodega más pequeña que tenemos disponible por el momento:

Detalle mini depósito de 2.5mts <sup>2</sup> con control de temperatura	Costo mensual por la unidad sin ITBMS	Protección de bienes	ITBMS	Sub-Total
Todos los meses	\$ 30.00	7.00	\$ 2.10	\$ 39.10
Primer mes (depósito de garantía)	\$ 30.00		\$ 2.10	\$ 32.10
	<b>Total</b>			<b>\$ 71.20</b>

\*\* \$7.00/mes por concepto de Protección de bienes cobertura hasta \$3,000.00.

### PROMOCION DEL MES

\*Precio del costo mensual en promoción por alquilar en el mes de marzo 2018.

#### Ofrecemos:

- Circuito cerrado de televisión (CCTV).
- Vigilancia privada 24 horas, los 365 días del año.
- Control de Ingreso.
- Acceso para vehículos, camiones y contenedores.
- Equipo para traslado de bienes.
- Plan de protección de bienes (hasta \$3000)
- Control de plagas
- Asesoría para que su almacenaje sea eficiente.
- Todas las unidades están a nivel de calle.
- Alquileres mensuales para su beneficio.
- Seriedad, confianza y profesionalismo.

Nuestro horario de atención y acceso a las bodegas climatizadas es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. y sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m., para bodegas de temperatura ambiente de 6:00 pm a 6:00 pm.

Un espacio adicional y seguro para guardar tus cosas....

Vía Transistmica Diagonal a Kimberly Clark Tel: 261-2441 /2442

Cotización 2: Bodega América | Fuente: (Bodega America, 2019)

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Unidad: B191 | Área 4.5 m2 | Tipo: Depósito Climatizado

Mensualidad	USD
Renta Mensual por 6 meses	\$ 74.26
Seguro Básico Mensual	\$ 2.23
Subtotal Apertura	\$ 76.49
ITBMS Apertura	\$ 5.35
Total de Apertura	\$ 81.84

Apertura de Depósito (Pago Inicial)	USD
Renta Mensual por 6 meses	\$ 74.26
Seguro Básico Mensual	\$ 2.23
Depósito de Garantía	\$ 76.49
Cargo Administrativo	\$ 15.00
Subtotal Apertura	\$ 167.98
ITBMS Apertura	\$ 11.76
Total de Apertura	\$ 179.74

## Notas

- Oferta válida por los próximos 20 días calendario.
- Sujeto a disponibilidad
- 30% por 6 meses

## Requisitos

- Persona natural: Copia de la cédula o pasaporte.
- Persona Jurídica
  - Copia de Certificado de Registro Público
  - Aviso de Operaciones

## Beneficios

- Seguridad armada 24/7
- Acceso 365 días del año
- Sala de reuniones para clientes<sup>1</sup>
- Área de carga y descarga para camiones de hasta 45 pies
- Servicio de mudanza disponible<sup>2</sup>
- Múltiples formas de pago para su conveniencia: Visa, MasterCard, Clave, Cheques, Efectivo y Banca en línea

<sup>1</sup>- Salón de reuniones sujeto a disponibilidad

<sup>2</sup>- Sujeto a costos adicionales

Prestige Storage Mini Depositos, S.A.  
155620003-2-2015 DV48  
Ave Principal de Llano Bonito y Calle 3ra | info@prestigestorage.com.pa | 507 302-7760

Cotización 3: Prestige Storage | Fuente:  
(Prestige Storage Mini Depósitos, SA, 2018)



# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

## SELF STORAGE BELLA VISTA, S.A.

R.U.C. 1552064-1-657555 D.V. 72  
Calle 41 y Ave. Chile, Edif. Bakará P.B.  
Tel.225-1065 Apartado 0816-04517



## COTIZACION

Fecha: 4-Dec-18

### FORMA DE PAGO

- Contado  
 CREC

### CLIENTE

**KIMBERLY**

[kimberly5.89@gmail.com](mailto:kimberly5.89@gmail.com)

CANTIDAD	UNIDAD		PRECIO UNITARIO	TOTAL
1		Deposito de Garantía. No Aplica ITBMS		109.00
1		Cargos Administrativos (solo 1er mes)		15.00
1		Alquiler de depósito 6mts2	109.00	109.00
			<b>SUB-TOTAL</b>	<b>233.00</b>
			<b>I.T.B.M.</b>	<b>8.68</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>B/ 241.68</b>

**OBSERVACIONES**

Aire acondicionado en todos los pisos (temp general de 78°F)

Todos los pagos serán mensuales y deberán realizarse dentro de los 10 primeros días de cada mes

El cliente deberá contratar el servicio de acarreo y traer su propio candado

Seguridad máxima y videovigilancia las 24 horas

Cotización 4: Self Storage| Fuente:  
(Self Storage Bella Vista, SA, 2018)

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios



www.redbox.com.pa

Tel: 217-3555/6379-0419 - Fax: 217-6353

## COTIZACION 18-184

CLIENTE: Kimberly Chan

ATENDIDO POR : Joel Gamboa

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	ITBM
Unidad 10m <sup>2</sup> Mes de Enero en Nivel Climatizado	1	153.00	10.71
Cargo Administrativo (solo una vez)	1	15.00	1.05
Deposito de Garantia (solo una vez) *se devuelve a finalizar contrato*	1	153.00	
	<b>SUB TOTAL</b>	<b>321.00</b>	<b>11.76</b>

TOTAL POR APERTURA	332.76
--------------------	--------

### CONDICIONES GENERALES:

El mes se prorratea a partir de la firma del contrato.

Pago Mensual 163.71

### LOS CONTRATOS DEBEN SER FIRMADOS EN NUESTRA SUCURSAL

PERSONA NATURAL -FAVOR TRAER CEDULA O PASAPORTE

PERSONA JURIDICA - FAVOR TRAER PACTO SOCIAL , CERTIFICADO REGISTRO PUBLICO O LICENCIA COMERCIAL

OFRECEMOS	NO INCLUYE
- SEGURIDAD	- TRANSPORTE
- ALARMA INDIVIDUAL	- MANIPULACION
- SEGURO DE MERCANCIA A UN PRECIO MODICO (NO OBLIGATORIO)	- ENERGIA ELECTRICA DENTRO DE LA UNIDAD
- CARRETILLAS	- MATERIALES DE EMPAQUE
- HAND PALLET	- MONTOCARGA
- AMPLIOS ELEVADORES	- OTROS SERVICIOS

Cotización 5: RedBox Mini Depositos | Fuente:

(RedBox Mini Depositos, 2018)



# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

## Galera en Parque Industrial Las América - Parque Canaima



Publica: **Kasas Properties** - Teléfono: **60004347** - E-mail: **ysosa@kasasproperties.com**

<b>Precio</b>	<b>USD 1,090,000</b>
<b>Precio</b>	<b>USD 4,500</b>
 1,050m <sup>2</sup> Superficie total	
 1,050m <sup>2</sup> Superficie cubierta	
 4 Baños	
 5 Estacionamientos	
 Antigüedad: A estrenar	



### PARQUE LAS AMERICAS - PARQUE INDUSTRIAL CANAIMA

Su mejor Inversión en Panamá.

La Galera es Numero 1, que aparece en los planos


- 9 mts Altura en el centro
- 14 mts Anden de Carga.
- 4 Baños: 2 para patio y 2 para oficina.
- 5 puestos privados y Frente a parking de visita con 15 puestos
- Seguridad por estar dentro del Parque industrial.
- Cuenta con garita de seguridad las 24 horas que controla el acceso
- Estratégicamente desarrollado en el marco de desarrollo vial de la ciudad y tiene todas las ventajas de una ubicación con privilegios reales.
- A 5 minutos del empalme entre el Corredor Sur y Corredor Norte.
- A 10 minutos del aeropuerto internacional Tocumen.
- A 30 minutos del Puerto del Pacífico y a hora del Puerto del Atlántico.
- Calles amplias- Construcción especifica

Precios Negociables

### Características generales Exteriores

Garita de seguridad

Estacionamiento de visitas  
Parque industrial cerrado

 Parque industrial las Américas, Filipillo, Tocumen, Panamá

Cotización 6: Galera Industrial en Tocumen | Fuente:  
(compreoalquile, 2019)


## Ofibodegas Alquiler Parque Industrial Las Americas





Publica: **KW Obarrio** - Teléfono: **+507 6409-5460** - E-mail: **nancy.brito@kwpanama.com**

**Precio** **USD 4,400**

 555m² Superficie total

 555m² Superficie cubierta

 2 Baños

 2 Estacionamientos

 Antigüedad: 1 año

Excelentes Ofibodegas en Alquiler en felipillo, cuenta con 555 m2, que le permite la combinación de oficina o showroom; mezzanine y bodega, 2 baños, altura de las bodegas oscila entre los 8 y 9 metros para optimizar la capacidad de almacenamiento. Contacte a su Agente Asociado de Keller Williams y haga la mejor inversión para su negocio

Precio 8\$ X M2 MANTENIMIENTO INCLUIDO

Nancy Brito Henriquez

Keller Williams Panamá.

KW Obarrio.

Real Estate License

PJ-1177-16

Optima (SL 55), Building 31 St Floor, Samuel Lewis Ave & 55E Street, Obarrio, Panamá City, Republic of Panamá.

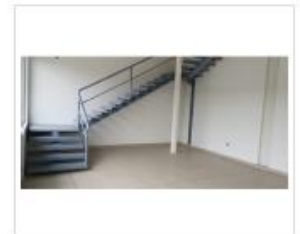
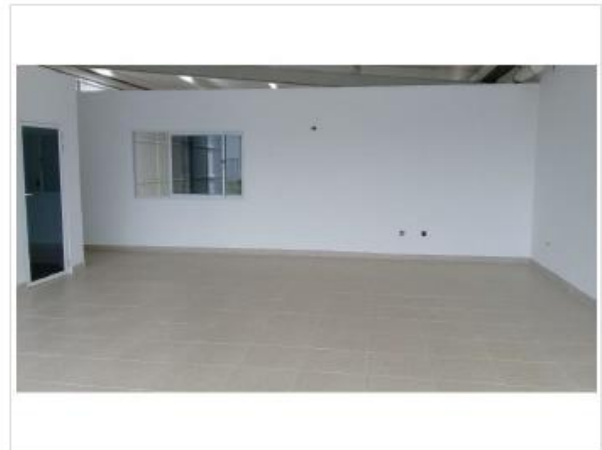
+5 VER DATOS

+ VER DATOS 700

+ VER DATOS 645

### Características generales

Garita de seguridad



Cotización 7: OfiBodegas en Parque Industrial Las Americas | Fuente:  
(compreoalquile, 2019)

## Se Alquilan Locales Comerciales Acabados en Plaza 61, Obarrio



Publica: **Philip James Realty Company** - Teléfono: **399-0011 / 6273-5027** - E-mail: **admin@philipjamesrealty.com**

**Precio USD 3,183**

🏠 106m<sup>2</sup> Superficie total

🏠 106m<sup>2</sup> Superficie cubierta

🚻 1 Baño

📅 Antigüedad: A estrenar



En el prestigioso vecindario de Obarrio, se alquilan dos espaciosos locales comerciales en una plaza moderna y muy bien ubicada.

📍 Plaza 61, Obarrio , Obarrio, Panamá

En Plaza 61, con fácil acceso, y muchos estacionamientos disponibles, estos locales tienen las siguientes características:

- Ubicado en PB
- PB 106.10 m<sup>2</sup>
- Alquiler: \$30/m<sup>2</sup> (\$3,183/mes + ITBMS)
- Mantenimiento: \$2.50 / m<sup>2</sup>
- Pisos, puertas y salidas eléctricas
- Mas de 60 estacionamientos
- Listo para ocupar

- \*Ubicado en PB + PA
- \*318.30 m<sup>2</sup> (PB 106.10 m<sup>2</sup> y PA 212.2 m<sup>2</sup>)
- \*Alquiler: \$25/m<sup>2</sup> (\$7,957.50/mes + ITBMS)
- \*Mantenimiento: \$2.50 / m<sup>2</sup>
- \*Pisos, puertas y salidas eléctricas
- \*Mas de 60 estacionamientos
- \*Listo para ocupar

Cotización 8: Locales Comerciales en Plaza 61 Obarrio | Fuente: (compreoalquile, 2019)

## Local Comercial en Alquiler, San Francisco Mls #18 - 6506 Bea



Publica: **Rentahouse Panama** - Teléfono: **66432232** - E-mail: **asesoresvip10@gmail.com**

<b>Precio</b>	<b>USD 2,900</b>
 100m <sup>2</sup> Superficie total	
 100m <sup>2</sup> Superficie cubierta	
 1 Baño	
 40 Estacionamientos	
 Antigüedad: 1 año	



Espectacular Local Comercial ubicado en un Plaza con locales comerciales de mucho auge, ya los locales comerciales tienen tiempo y clientela fija. Abrir su negocio en este Plaza le garantizará tener un público cautivo. No espere más y contacte a su asesor de Rent A House!!!

### Servicios

Parqueadero visitantes  
Iluminación



 san francisco, San Francisco, Panamá

Cotización 9: Locales Comerciales en San Francisco | Fuente:  
(compreoalquile, 2019)



# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

## Locales Comerciales - Vía España

Publica: **LM PANAMA PROPERTIES INC** - Teléfono: **2037370** - E-mail: **properties2@lmpty.com**

<b>Precio</b>	<b>USD 2,850</b>
 Pago por mantenimiento	118
 95m <sup>2</sup> Superficie total	
 95m <sup>2</sup> Superficie cubierta	
 1 Baño	
 Antigüedad: A estrenar	

Punto Comercial de 14 locales, con excelente visibilidad y ubicación, con fácil acceso les brindará a sus clientes comodidad y seguridad.

Su ubicación estratégica en una vía principal cerca de comercios, restaurantes y a pasos de la Estación del Metro de Vista Hermosa será el punto atractivo de tráfico fluido de entrada y salida de clientes.


Exclusivo para:

Salones de Belleza o Spa  
Restaurantes  
Lavanderías  
Heladerías o Fruterías  
Boutiques  
Farmacias  
Centro de Pinturas  
Centros de Pago Cafés  
Y mucho más...

Ofrecemos:

Más de 30 estacionamientos  
Facilidad de entrada para personas discapacitadas  
Baños internos en cada local  
Generosa altura en los locales  
Ascensor y escaleras hacia los locales de mezzanine  
Sistema de Cámaras de vigilancia  
Puntos de gas disponible  
Fácil acceso de entrada y salida a la Vía España  
Disponibilidad de unir locales



 Vía España, Vía España, Panamá

Cotización 10: Locales Comerciales en Vía España | Fuente:  
(compreoalquile, 2019)

## ANEXO 9 - Prototipo de Contenedor Plástico “Bin”

### DIMENSIONES

- Fondo: 60 CMS
- Ancho: 40 CMS
- Alto: 40 CMS

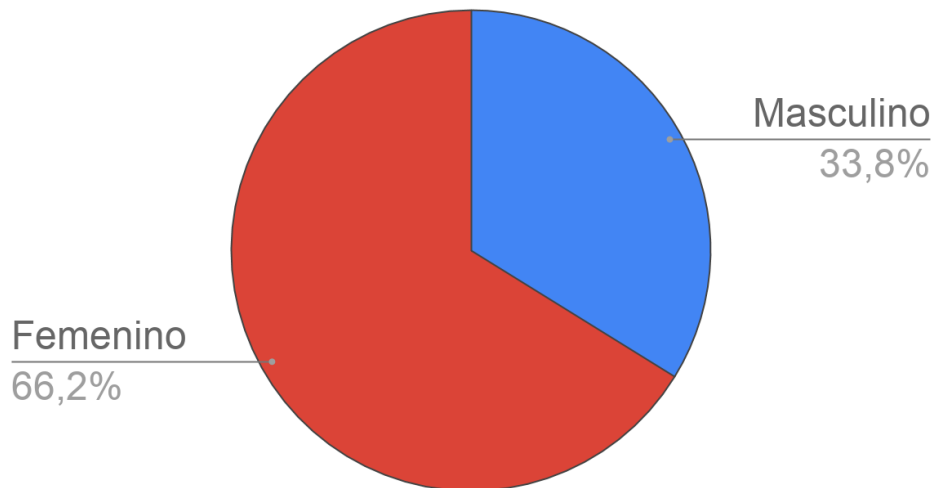


Imagen 5: Prototipo de Contenedor Plástico | Fuente: (Alibaba, 2018)

## ANEXO 10 – Encuesta de Servicio de Almacenaje – Resultados

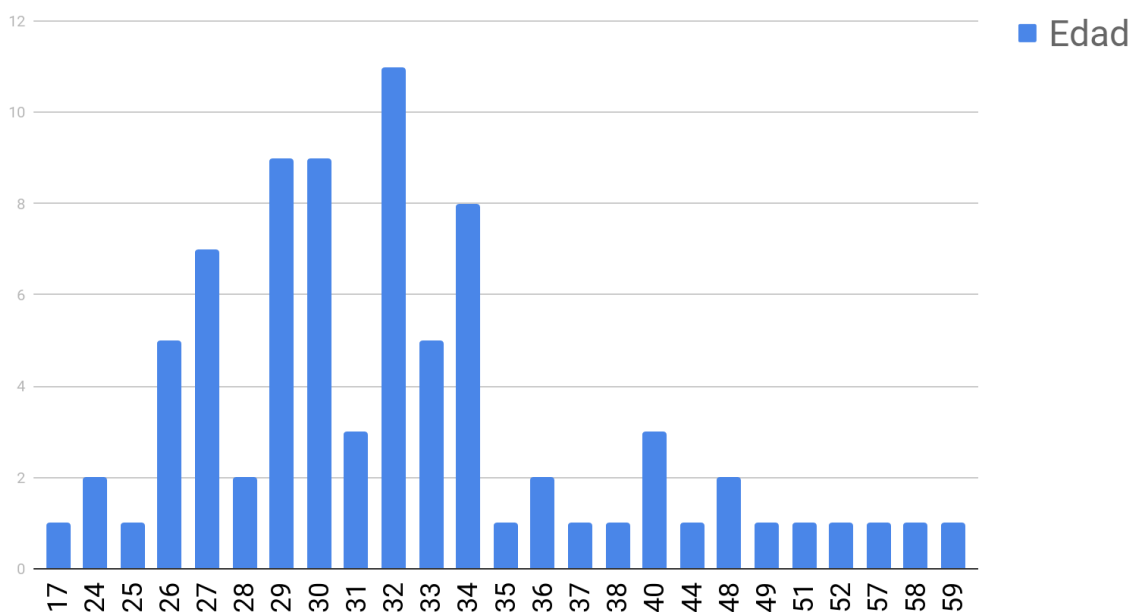
Encuestados 80 personas

Pregunta # 1 - Sexo

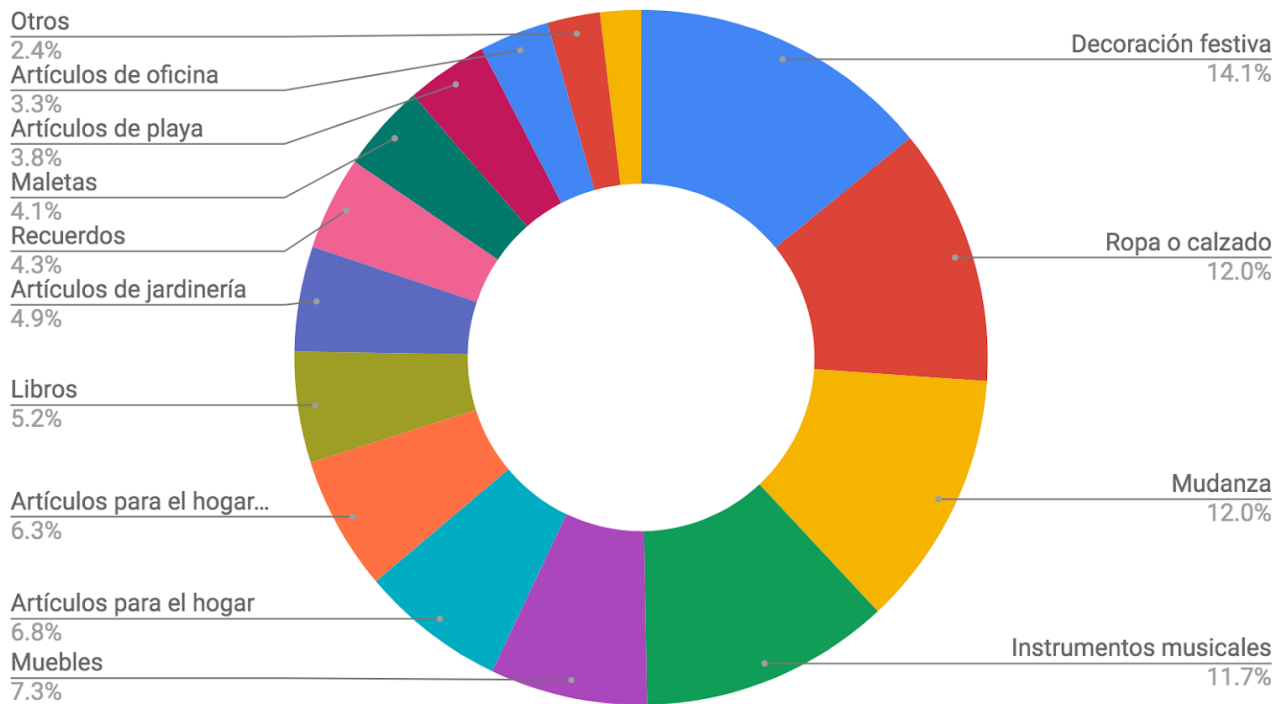


Grafica 1 y 2 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

Pregunta # 2 - Edad

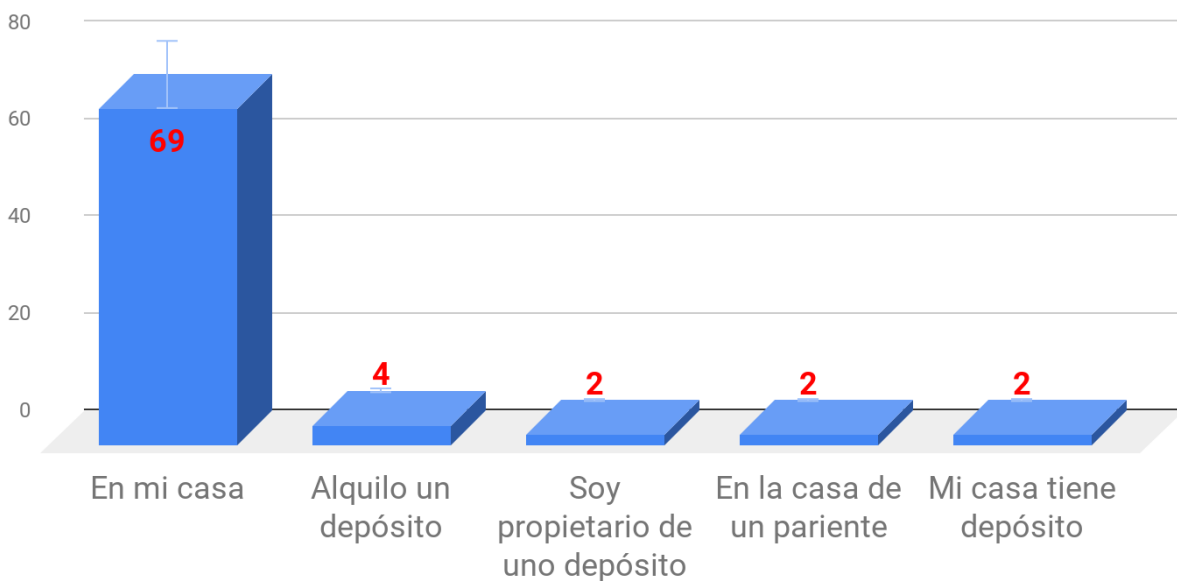


## Pregunta #3 - Que tipo de cosas guardarías en un depósito



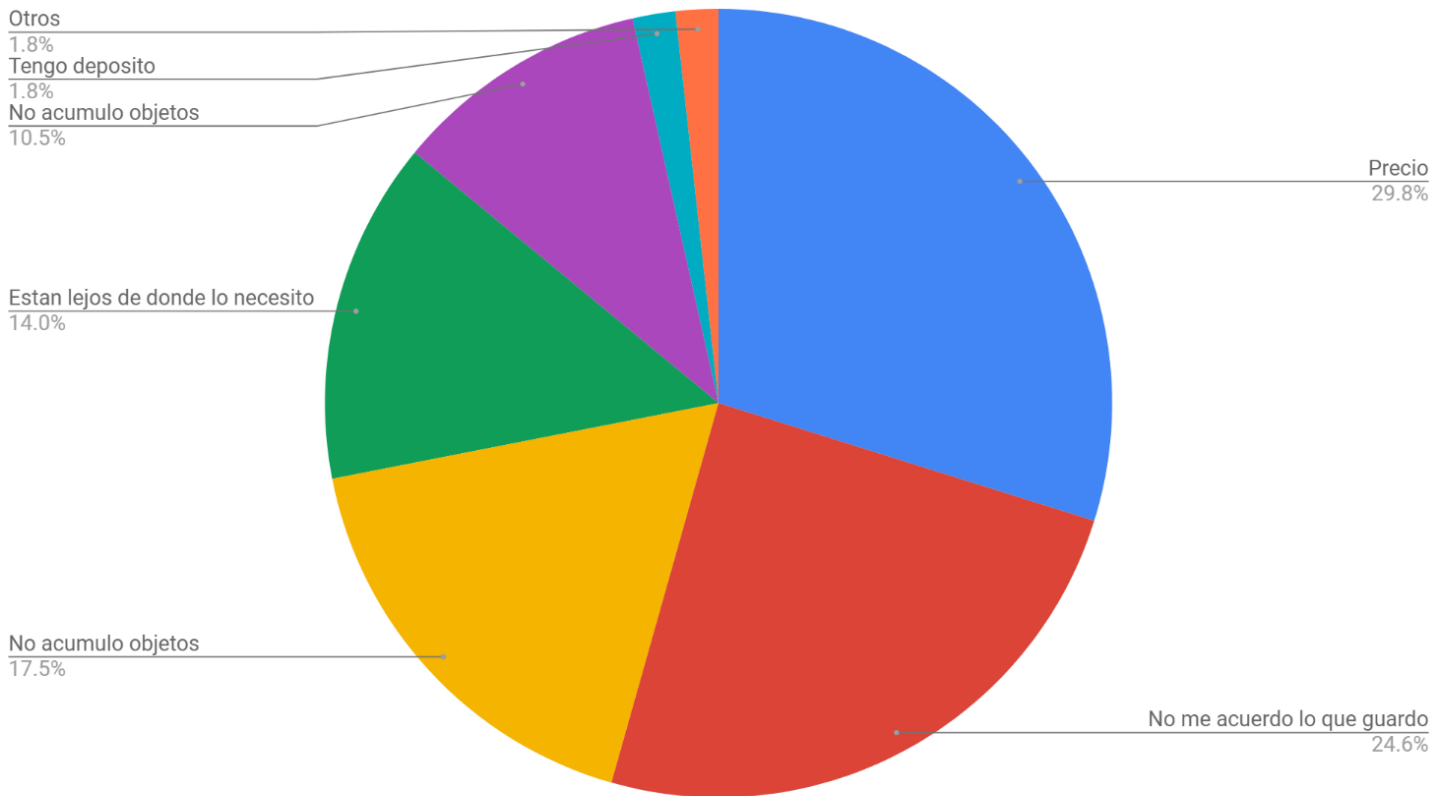
Grafica 3 y 4 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

## Pregunta # 4 - Donde guardas las cosas que no utilizas todo el tiempo?





### Pregunta # 5 - Razones porqué no uso un depósito



Grafica 5 y 6 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

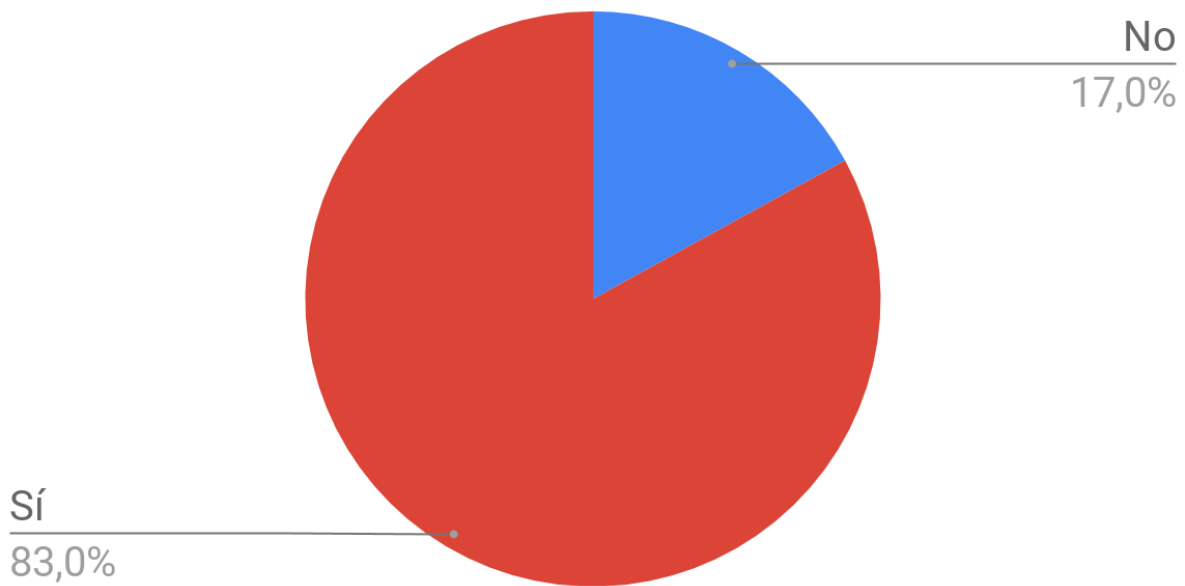
### Pregunta # 6

#### Describe que no te gusta de los depósitos actuales

3 respuestas

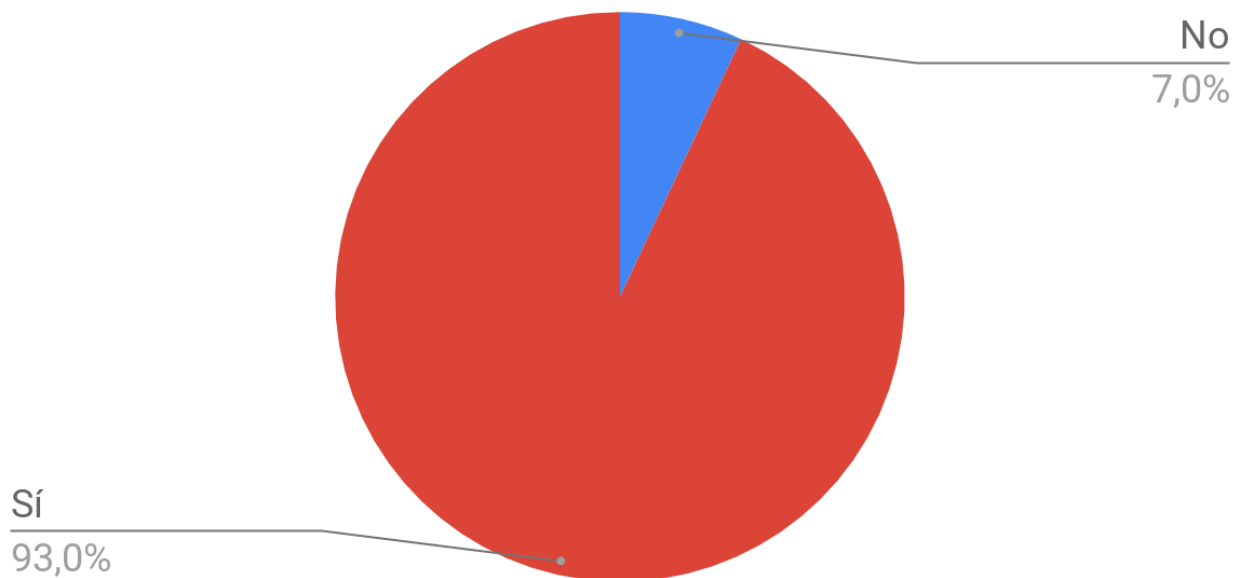
- No hay ayudantes
- Precios altos
- Distancia

1. PICK UP - Te gustaría que Needspace buscara tus cosas en la casa para llevarlas al depósito?

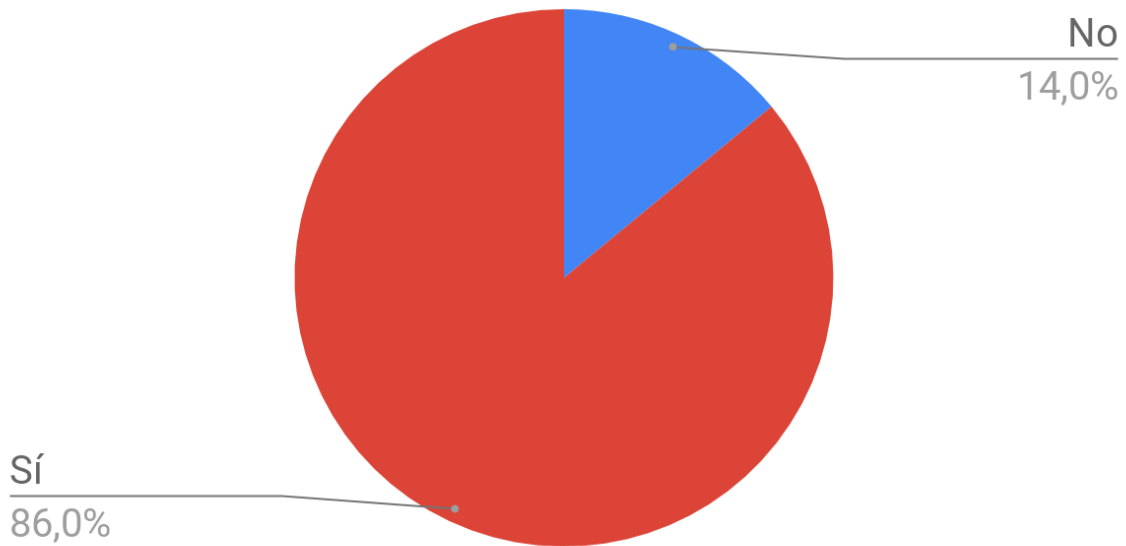


Grafica 7 y 8 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

2. INVENTORY - Te gustaría que Needspace tuviese inventario de tus cosas en depósito y que pudieses acceder desde tu celular?

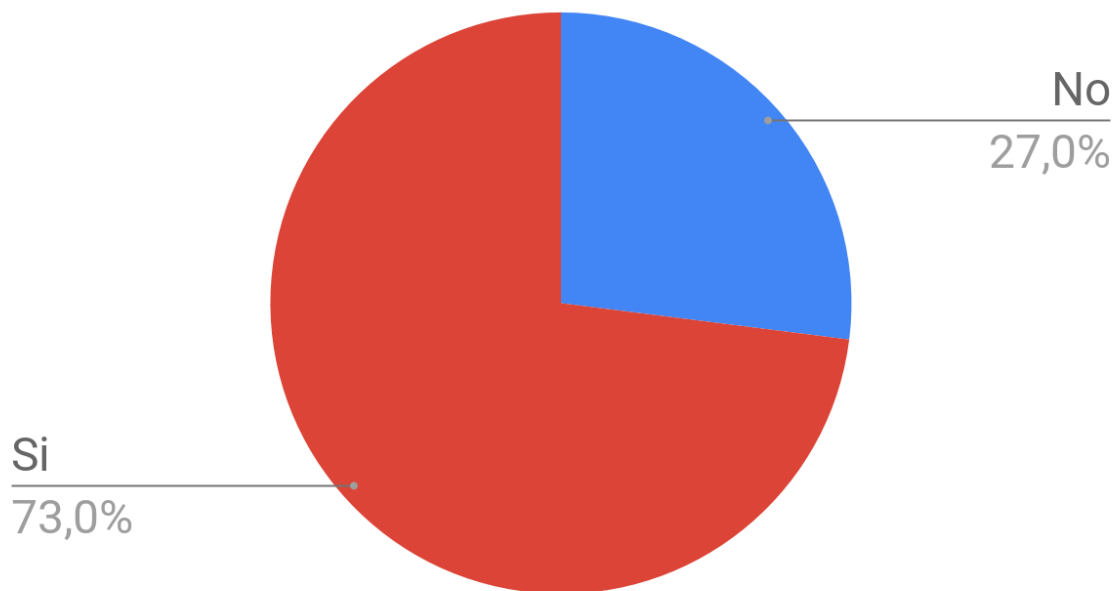


### 3. DELIVERY - Te gustaría que Needspace te enviara a casa el artículo que necesitas del depósito?









Grafica 9 y 10 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

### Te gustaría utilizar Needspace?



**ANEXO II – Indicadores Sector Logístico**

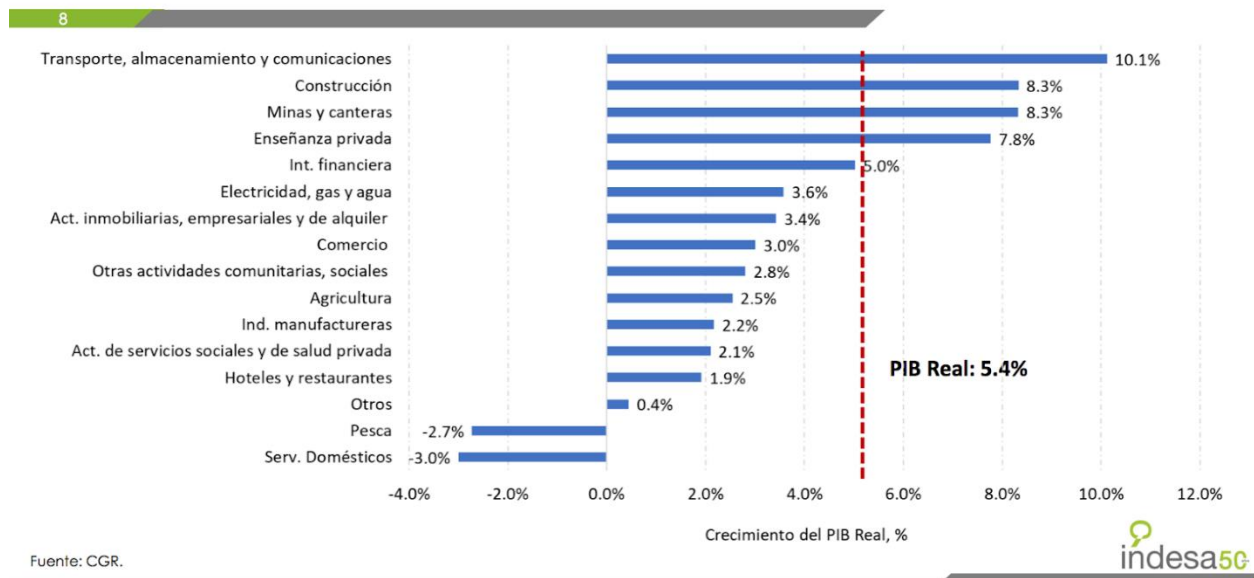
**TABLA N.º 19  
INDICADORES DEL SECTOR LOGÍSTICO  
AÑOS 2012 - 2016**

INDICADOR	FUENTE	UNIDAD	2012	2013	2014	2015	2016	VARIACIÓN B/.	VARIACIÓN %	SEMÁFORO
PIB transporte, almacenamiento y comunicaciones	INEC	Millones de B/.	4,558.6	4,632.2	4,887.1	5,115.0	5,207.7	649.1	14	
Porcentaje de participación en el PIB	INEC	%	15.3	14.5	14.5	14.3	13.9	-1.4	-9	
PIB per cápita sector logístico	INEC	B/.	40,114.4	38,125.7	41,149.6	39,699.7	39,044.4	-1070	-3	
Valor de las exportaciones de servicios	MEF	Millones de B/.	9,302.2	12,726.7	12,855.8	14,537.8	ND	5,235.6	56	
Número de ocupados en el sector	INEC	Personas	113,641	121,497	118,764	128,841	133,379	19,738	17	
Índice logístico - LPI	Banco Mundial	Índice	61/155	nd	45/160	nd	40/160	21	34	

Cuadro 19: Indicadores del Sector Logístico | Fuente:  
(APEDE, 2016)

## ANEXO 12 - Crecimiento del PIB Real por sector: 2017

### Crecimiento del PIB Real por sector: 2017



Cuadro 20: Crecimiento del PIB Real por Sector 2017 | Fuente: (Contraloría General de la República, 2017)

## ANEXO 13 - Áreas de construcción 2016, 2017 y 2018 en Panamá

Construcción	Valores	2016	2017	2018	Var% 2017 / 2016	Var% 2018 / 2017	Tendencia Absoluta 2016   2017   2018	Variación % 2017/2016   2018/2017
Costo de construcciones, adiciones y reparaciones	Millones de dólares	1,000.5	1,309.2	793.2	30.9	-39.4	↗ ↘ ↘	↗ ↘ ↘
Residenciales	Millones de dólares	572.8	809.9	471.1	41.4	-41.8	↗ ↘ ↘	↗ ↘ ↘
No Residencial	Millones de dólares	427.9	499.4	322.1	16.7	-35.5	↗ ↘ ↘	↗ ↘ ↘
Producción de Concreto Premezclado	Metros Cúbicos	725,970	825,658	622,749	13.7	-24.6	↗ ↘ ↘	↗ ↘ ↘
Producción de Cemento Gris	Toneladas Métricas	1,142,887	1,175,070	985,506	2.8	-16.1	↗ ↘ ↘	↗ ↘ ↘
Área de construcción	m2	2,570,723	2,726,549	1,404,382	6.1	-48.5	↗ ↘ ↘	↗ ↘ ↘
Residenciales	m2	1,579,952	1,831,131	994,488	15.9	-45.7	↗ ↘ ↘	↗ ↘ ↘
No Residencial	m2	990,771	895,418	409,894	-9.6	-54.2	↗ ↘ ↘	↗ ↘ ↘

Cuadro 21: Áreas de Construcción | Fuente: (Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá, 2018)

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

## RESIDENCIALES:

UBICACION	2013 m2	2016 m2	2018 m2	m2	2013 \$/m2	2016 \$/m2	2018 \$/m2	2019 \$/m2
12 de Octubre	74	73	100		1,408	2,809	2,193	
Ave. Balboa	45	89	53		1,844	2,247	2,700	
Bella Vista	385	149	102		2,200	2,490	2,540	
Bethania	83	73	74		1,617	2,384	2,036	
Carrasquilla	77	88	78		1,605	2,336	2,111	
Clayton	180	152	129		3,333	2,565	2,639	
Coco del Mar	201	146	131		1,902	2,524	2,760	
Condado del Rey	85	102	93		1,723	2,180	2,188	
Costa del Este	225	172	171		2,464	2,864	3,046	
Dos Mares	420	191	125		1,310	2,784	2,881	
Edison Park	78	88	83		1,990	2,317	2,521	
El Cangrejo	84	115	105		1,640	2,330	2,472	
El Carmen	88	84	82		1,676	2,325	2,318	
Hato Pintado	74	74	101		1,698	2,200	2,238	
Juan Diaz	68	78	63		1,293	1,459	1,762	
Miraflores	72	72	82		1,806	2,499	2,375	
Obarrio	115	112	89		1,808	2,348	2,411	
Parque Lefevre	73	96	66		1,534	2,033	2,204	
Pueblo Nuevo	85	82	50		1,734	1,901	2,400	
Punta Paitilla	305	227	239		2,525	3,040	2,879	
Rio Abajo	63	69	69		1,324	1,646	2,060	
San Francisco	115	115	120		1,661	2,620	2,473	
Santa Maria	230	257	279		2,083	3,167	3,158	
Transistmica	71	84	75		1,503	1,826	2,280	
Via España	67	77	73		1,640	2,130	2,279	
Villas de las Fuentes	180	113	113		1,051	2,103	2,143	
Vista Hermosa	106	100	82		1,118	2,120	2,092	

Fuente: (CAPAC EXPO HABITAT, 2013) (CAPAC EXPO HABITAT, 2016) (CAPAC EXPO HABITAT, 2018)  
Cuadro 22: Residenciales en Panamá | Tabla Elaboración propia

La tabla está detallando las residencias detallan desde que tamaño empiezan los metrajés de las residencias por área en Panamá. La mayoría de las residencias sigue la tendencia de reducir los espacios de vivienda. Los que no tienen esa tendencia al investigar es debido a que tienen un edificio sin terminar de vender y las unidades que les quedan son más grandes, excepto por las áreas con alto nivel de ingreso que son Costa del Este, Punta Paitilla y Santa María. Con respecto a los precios por m2, todas en general tienen una tendencia al alza.

## NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

PROYECTOS COMERCIALES						
AÑO	TIPO	\$	m2	\$/m2	A / V	REGION
2013	OFICINAS	1,479.00	64.00	23.82	Alquiler	CENTRO
2013	LOCALES	2,300.00	81.00	28.40	Alquiler	CENTRO
2013	BODEGAS	20,400.00	2,400.00	8.50	Alquiler	OESTE
2018	LOCALES	1,505.00	43.00	35.00	Alquiler	CENTRO
2018	OFICINAS	3,200.00	128.00	25.00	Alquiler	CENTRO

Fuente: (CAPAC EXPO HABITAT, 2013) (CAPAC EXPO HABITAT, 2016) (CAPAC EXPO HABITAT, 2018)  
Cuadro 23: Residenciales en Panamá | Tabla Elaboración propia

PROYECTOS COMERCIALES						
AÑO	TIPO	\$	m2	\$/m2	A / V	REGION
2013	LOCALES	207,500.00	77.00	2,597.50	Ventas	CENTRO
2013	LOCALES	160,000.00	80.00	2,000.00	Ventas	PLAYA
2013	OFICINAS	306,750.00	114.00	2,650.00	Ventas	CENTRO
2013	BODEGAS	472,500.00	350.00	1,350.00	Ventas	OESTE
2016	OFICINAS	124,500.00	54.00	2,471.43	Ventas	CENTRO
2016	LOCALES	170,000.00	79.00	2,151.90	Ventas	PLAYA
2016	LOCALES	341,000.00	109.67	3,013.10	Ventas	OESTE
2016	LOCALES	410,250.00	119.50	3,643.77	Ventas	CENTRO
2018	LOCALES	252,037.50	91.65	2,750.00	Ventas	CENTRO

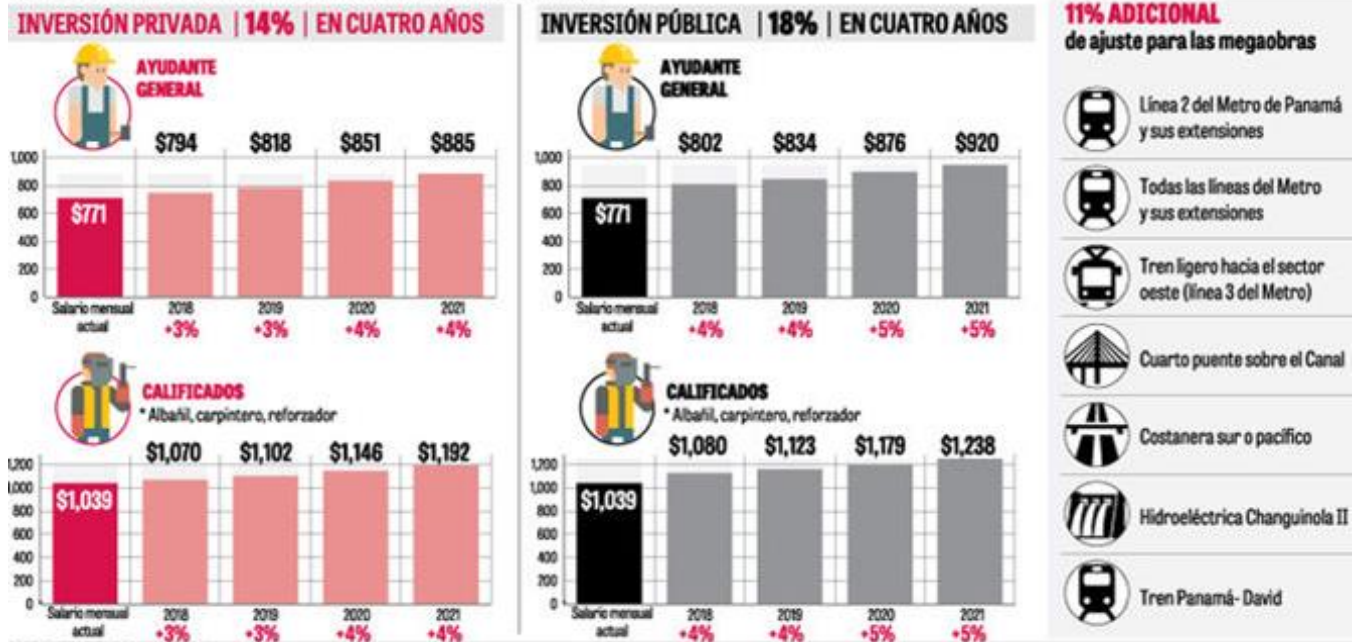
Fuente: (CAPAC EXPO HABITAT, 2013) (CAPAC EXPO HABITAT, 2016) (CAPAC EXPO HABITAT, 2018)  
Cuadro 24: Residenciales en Panamá | Tabla Elaboración propia

Los proyectos comerciales, con respecto a los locales y oficinas tienden a reducir los espacios. El precio de venta de locales en la ciudad ha bajado debido a que la economía ha perdido su dinamismo y los crecimientos que proyectan el MEF y demás instituciones son principalmente por el Canal y sus actividades aledañas, Zona Libre de Colón con nuevas empresas transnacionales, electricidad (nuevas energías renovables), y almacenamiento. Lo que sí se puede observar es que se han reducido los espacios en los locales puesto a venta (nuevos locales).

## AUMENTOS SALARIALES: SECTOR CONSTRUCCIÓN

### Salario promedio mensual

Según la escala pactada en la convención colectiva Capac-Suntracs



Infografía LP (Daniel González) - Fuente: Capac

Imagen 6: Aumentos Salariales en Sector Construcción | Fuente: (La Prensa, 2018)

### SALARIOS ESTABLECIDOS

#### ACUERDO ENTRE CAPAC Y SUNTRACS / EN DÓLARES POR HORA

CANDIDATO	ACTUAL	2014	2015	2016	2017
> Peón ayudante general	2.73	3.00	3.23	3.47	3.71
> Principiante	3.08	3.35	3.63	3.91	4.18
> Calificado	3.67	4.00	4.33	4.66	5.00

+infografía La Prensa

+fuente Datos propios

Imagen 7: Aumentos Salariales en Sector Construcción | Fuente: (La Prensa, 2018)



## NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

<b>Escala salarial pactada</b>					
<b>Inversión privada</b>					
<b>Categoría</b>	<b>Salario actual por hora</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
		3%	3%	4%	4%
Peones o ayudantes generales	3.71	3.82	3.93	4.08	4.23
Calificados (albañil, carpintero, reforzador)	5.00	5.15	5.30	5.50	5.70
<b>Inversión pública</b>					
<b>Categoría</b>	<b>Salario actual por hora</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
		4%	4%	5%	5%
Peones o ayudantes generales	3.71	3.86	4.01	4.20	4.39
Calificados (albañil, carpintero, reforzador)	5.00	5.20	5.40	5.65	5.90

Cuadro 25: Escala Salarial Pactada | Fuente: (La Prensa, 2018)

## ANEXO 14 – Página Web



Imagen 8: Página Web | Fuente: (Freepik, s.f.) Editado para uso de NeedSpace



Imagen 8: Registro de NeedSpace | Fuente: (Freepik, s.f.) Editado para uso de NeedSpace

## ANEXO 15 - Bonos del Tesoro de Estados Unidos al 21 de enero de 2019

Treasury Yields						
NAME	COUPON	PRICE	YIELD	1 MONTH	1 YEAR	TIME (EST)
GB3:GOV <b>3 Month</b>	0.00	2.34	2.39%	+2	+97	11:04 PM
GB6:GOV <b>6 Month</b>	0.00	2.42	2.49%	-4	+88	11:04 PM
GB12:GOV <b>12 Month</b>	0.00	2.50	2.58%	-3	+82	11:04 PM
GT2:GOV <b>2 Year</b>	2.50	99.84	2.59%	-5	+52	11:04 PM
GT5:GOV <b>5 Year</b>	2.63	100.14	2.59%	-4	+15	11:04 PM
GT10:GOV <b>10 Year</b>	3.13	103.13	2.76%	-3	+10	11:04 PM
GT30:GOV <b>30 Year</b>	3.38	105.72	3.08%	+5	+15	11:04 PM

Cuadro 26: Bonos del Tesoro de Estados Unidos | Fuente: (Bloomberg, 2019)

## ANEXO 16 - Country Default Spreads and Risk Premiums - (Aswath Damodaran)

**To look up the equity risk premium for a country, use this worksheet**

Country	Panama	
Moody's sovereign rating	NA	Local currency
S&P sovereign rating	BBB	Local currency
CDS spread	1.42%	
Excess CDS spread (over US CDS)	1.12%	
Country Default Spread (based on rating)	2.15%	
Country Risk Premium (Rating)	2.64%	
Equity Risk Premium (Rating)	8.60%	
Country Risk Premium (CDS)	1.38%	
Equity Risk Premium (CDS)	7.34%	

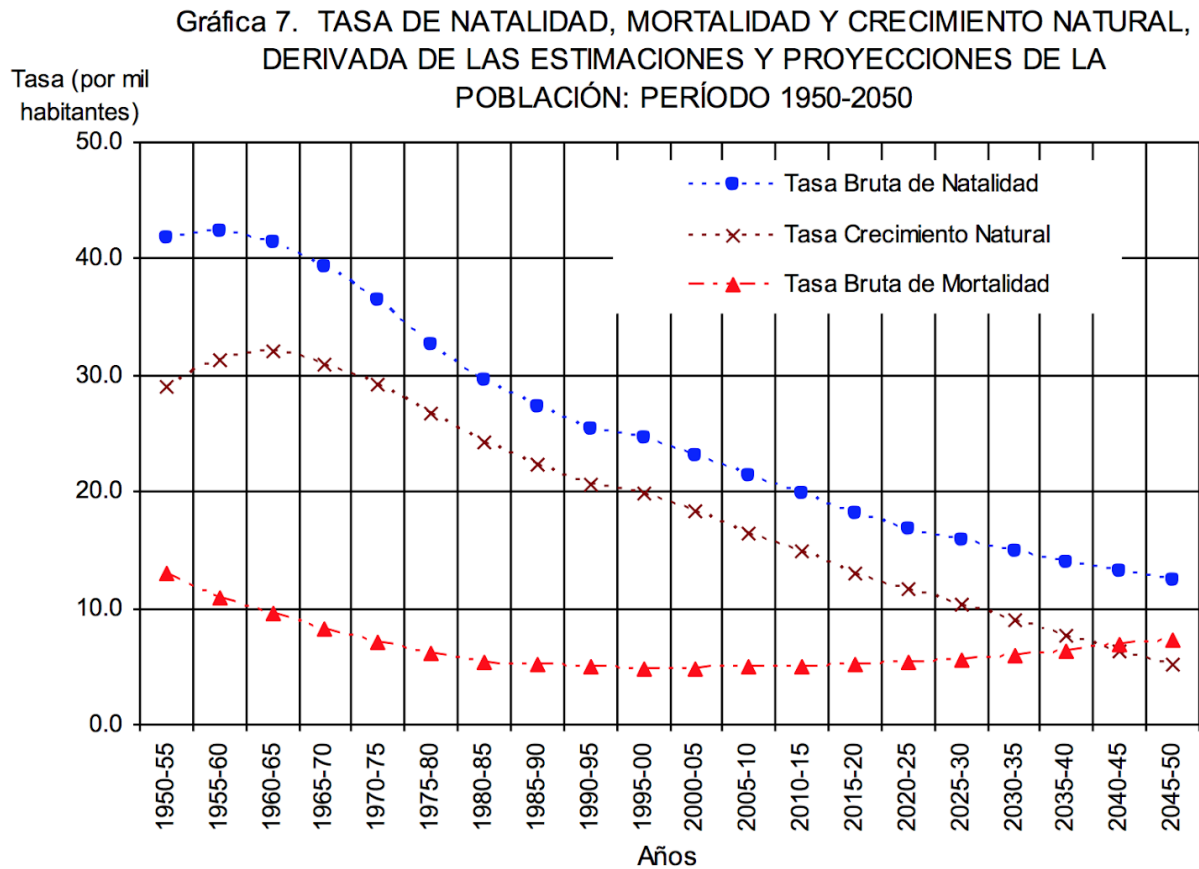
Cuadro 27: Country Default Spreads and Risk Premiums | Fuente: (Damodaran, NYU STERN, 2019)

## ANEXO 17 - Betas by Sector - (Aswath Damodaran)

Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Effective Tax rate	Unlevered beta	Cash/Firm value	Unlevered beta corrected for cash
Transportation	19	1.14	42.47%	5.29%	0.87	3.70%	0.90

Cuadro 28: Betas by Sector | Fuente: (Damodaran, NYU STERN, 2019)

## ANEXO I8 - Estimaciones y Proyecciones de la Población Total del País, por Sexo y Edad, Años 1950-2050



Gráfica 11: Estimaciones y Proyecciones de la Población | Fuente: (INEC, 2016)

## ANEXO 19 - Empresa social

### La creciente importancia del capital social

El informe Deloitte "Tendencias Globales de Capital Humano 2018" muestra un cambio profundo que enfrentan los líderes empresariales a nivel mundial: El rápido aumento de lo que llamamos la empresa social. Este cambio refleja la creciente importancia del capital social para configurar el propósito de una organización, guiar sus relaciones con las partes interesadas e influir en su éxito o fracaso final.



#### ¿Qué es una empresa social?

Una empresa social es una organización cuya misión combina el crecimiento de los ingresos y la obtención de beneficios con la necesidad de respetar y apoyar su entorno y la red de partes interesadas. Esto incluye escuchar, invertir y administrar activamente las tendencias que están dando forma al mundo de hoy. Es una organización que asume su responsabilidad de ser un buen ciudadano (tanto dentro como fuera de la organización), que sirve como modelo para sus pares y promueve un alto grado de colaboración en todos los niveles de la organización.

Imagen 9: La creciente importancia del capital social | Fuente: (Deloitte, 2018)

# NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

## Importancia de tendencia por Región

Importancia por región	Américas			Europa, Oriente Medio y África					Asia Pacífico	
	Global	Latino-América y Sur-América	Norte-América	África	Europa Central y del Este	Medio Oriente	Países Nórdicos	Europa Oriental	Asia	Oceanía
El sinfónico C-suite	85.0%	91.7%	84.8%	88.8%	81.5%	83.4%	80.1%	76.9%	90.6%	88.3%
Datos de personas	84.8%	88.2%	85.0%	89.3%	81.4%	86.4%	84.7%	77.2%	90.1%	85.6%
De carreras a experiencias	84.1%	87.2%	80.6%	84.7%	80.3%	81.3%	81.4%	79.8%	91.6%	87.3%
Bienestar	84.0%	88.2%	78.9%	88.0%	75.1%	84.8%	83.3%	80.1%	91.6%	86.6%
El lugar de trabajo hiperconectado	82.1%	85.5%	84.6%	85.0%	72.8%	79.9%	84.3%	78.9%	83.6%	89.0%
Nuevas recompensas	77.4%	85.3%	71.1%	85.6%	74.8%	85.0%	58.8%	69.8%	87.5%	65.6%
Ciudadanía e Impacto social	76.7%	81.0%	76.1%	86.8%	63.6%	76.6%	67.8%	72.0%	83.0%	82.8%
IA, robótica y automatización	72.4%	70.4%	64.5%	70.7%	67.0%	74.5%	83.0%	69.2%	84.1%	73.2%
El dividendo de la longevidad	69.1%	74.8%	59.7%	73.2%	58.1%	70.5%	63.8%	69.2%	76.5%	66.7%
El ecosistema de la fuerza de trabajo	65.4%	72.4%	53.8%	71.2%	61.0%	70.3%	58.0%	60.1%	76.5%	61.5%

n = 11,070

Las cifras representan el porcentaje de respuestas de "importante" o "muy importante"

Cuadro 29: Importancia de tendencia por región | Fuente: (Deloitte, 2018)



## **ANEXO 20 - QR Code Sticker**



Imagen 10: QR Code Sticker – Descripción del detalle elaboración propia | Fuente: (Express Labels, s.f.)



ANEXO 21 – Esquema de Logística



Imagen 11: Esquema Logístico de NeedSpace | Fuente: (Freepik, s.f.) Editado para uso de NeedSpace